

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

**İSLAMİ MİKROFİNANS PROGRAMLARININ ETKİNLİĞİ:  
İKSAR KARZ-I HASEN ÖRNEĞİ**

**DOKTORA TEZİ**

**Salih ÜLEV**

**Enstitü Anabilim Dalı: İslam Ekonomisi ve Finansı**

**Tez Danışmanı: Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN**

**ŞUBAT – 2021**

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

**İSLAMİ MİKROFİNANS PROGRAMLARININ ETKİNLİĞİ:**  
**İKSAR KARZ-I HASEN ÖRNEĞİ**

**DOKTORA TEZİ**

**Salih ÜLEV**

**Enstitü Anabilim Dalı: İslam Ekonomisi ve Finansı**

**“Bu tez sınavı 19/02/2020 tarihinde online olarak yapılmış olup aşağıda isimleri bulunan jüri üyeleri tarafından oybirliği ile kabul edilmiştir.”**

<b>JÜRİ ÜYESİ</b>	<b>KANAATI</b>
Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN	BAŞARILI
Prof. Dr. Fatih YARDIMCIOĞLU	BAŞARILI
Prof. Dr. Soner DUMAN	BAŞARILI
Prof. Dr. Faruk TAŞÇI	BAŞARILI
Doç. Dr. Zeyneb Hafsa ORHAN	BAŞARILI

 SAKARYA ÜNİVERSİTESİ	<b>T.C.</b> <b>SAKARYA ÜNİVERSİTESİ</b> <b>SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ</b> <b>TEZ SAVUNULABİLİRLİK VE ORJİNALLİK BEYAN FORMU</b>	Sayfa : 1/1
--	---	-------------

**Öğrencinin**

Adı Soyadı	:	Salih Ülev
Öğrenci Numarası	:	D166060001
Enstitü Anabilim Dalı	:	İslam Ekonomisi ve Finansı
Enstitü Bilim Dalı	:	
Programı	:	<input type="checkbox"/> YÜKSEK LİSANS <input checked="" type="checkbox"/> DOKTORA
Tezin Başlığı	:	İSLAMİ MİKROFİNANS PROGRAMLARININ ETKİNLİĞİ: İKSAR KARZ-I HASEN ÖRNEĞİ
Benzerlik Oranı	:	%5

**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE,**

Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen tez çalışmasının benzerlik oranının herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi beyan ederim.

...../...../20.....  
İmza

Sakarya Üniversitesi ..... Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen öğrenciye ait tez çalışması ile ilgili gerekli düzenleme tarafımda yapılmış olup, yeniden değerlendirilmek üzere .....@sakarya.edu.tr adresine yüklenmiştir.

Bilgilerinize arz ederim.

...../...../20.....  
İmza

**Uygundur**

**Danışman**  
**Unvanı / Adı-Soyadı: Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN**

Tarih:

İmza:

KABUL EDİLMİŞTİR

REDDEDİLMİŞTİR

**EYK Tarih ve No:**

**Enstitü Birim Sorumlusu Onayı**

## ÖNSÖZ

Bu tezin yazılma aşamasındaki yardımlarından ve göstermiş olduğu anlayıştan dolayı danışman hocam Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN'a şükranlarımı sunarım. Doktora eğitimim boyunca yardımlarını esirgemeyen kıymetli hocalarım Prof. Dr. Fatih YARDIMCIOĞLU ve Prof. Dr. Soner DUMAN'a teşekkür eder, saygılar sunarım.

Çalışmanın yazım sürecindeki katkılarından dolayı kıymetli meslektaşım ve ağabeyim Dr. Mücahit ÖZDEMİR'e, tezin nitel ve nicel bulgularını okuyarak görüş ve önerilerini ileten Dr. Kadriye İzgi ŞAHPAZ'a teşekkürü bir borç bilirim. Tezin iki yıllık saha araştırması süresince müstakrizlerle yapılan görüşmelerin birçoğunda bana eşlik eden ve görüşleri ile tezin olgunlaşmasına katkıda bulunan Hasan DURMUŞ'a, tezin son okumasını yaparak tashihler yapan Abdullah Talha GENÇ'e, tezin veri toplama sürecinde yardımlarını esirgemeyen İKSAR kurucu üyeleri ve gönüllülerine, değerli eleştirileriyle tezin olgunlaşmasına önemli katkılar sağlayan Prof. Dr. Faruk TAŞÇI ve Doç. Dr. Zeynep Hafsa ORHAN'a şükranlarımı sunarım.

Üzerimdeki haklarını hiçbir zaman ödeyemeyeceğim, bu günlere gelmemde büyük emekleri olan, maddi manevi desteğini her zaman hissettiğim annem, babam ve ablalarımın teşekkürlerim kifayetsiz kalır.

Tezin saha araştırması ve yazım sürecinde büyük fedakârlık gösteren, sıkıntılı zamanlarımda her daim desteğini hissettiğim, evladım Muhammed Yusuf'un annesi, eşim Fatma Zehra ÜLEV'e şükranlarımı sunarım.

**Salih ÜLEV**

**19.02.2021**

# İÇİNDEKİLER

<b>KISALTMALAR</b> .....	<b>v</b>
<b>TABLO LİSTESİ</b> .....	<b>vi</b>
<b>ŞEKİL LİSTESİ</b> .....	<b>viii</b>
<b>GRAFİK LİSTESİ</b> .....	<b>ix</b>
<b>ÖZET</b> .....	<b>x</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xi</b>
<b>GİRİŞ</b> .....	<b>1</b>
<b>BÖLÜM 1: MİKROFİNANS VE İSLAMİ MİKROFİNANS</b> .....	<b>10</b>
1.1. Mikrofinans .....	10
1.1.1. Kavramsal Çerçeve .....	10
1.1.2. Mikrokredi ve Mikrofinans Kavramları .....	10
1.1.3. Mikrofinansın Ortaya Çıkışı ve Gelişimi.....	11
1.1.4. Mikrofinans Kuruluşu Modelleri .....	13
1.1.4.1. Resmi Olma Durumlarına Göre Mikrofinans Kuruluşları .....	13
1.1.4.2. Finansman Sağlama Modellerine Göre Mikrofinans Kuruluşları.....	14
1.1.5. Mikrofinans Uygulamaları.....	19
1.1.5.1. Dünyada Mikrofinans Uygulamaları .....	19
1.1.5.2. Türkiye’de Mikrofinans Uygulamaları .....	22
1.1.5.3. Mikrofinans Uygulamalarında Yaklaşım.....	25
1.1.5.4. Mikrofinans Uygulamasındaki Etkinin Analizi .....	27
1.1.5.5. Yoksulluk Hesaplamaları ve Mikrofinans .....	28
1.2. İslami Mikrofinans .....	29
1.2.1. Kavramsal Çerçeve .....	29
1.2.2. İslami ve Konvansiyonel Mikrofinansı Arasındaki Farklılıklar .....	32
1.2.3. İslami Mikrofinansman Yöntemleri.....	35
1.2.3.1. Mikro-Ortaklık Yöntemleri.....	36
1.2.3.2. Mikro-Kredi Yöntemleri .....	38
1.2.3.3. Mikro Hibe Yöntemleri.....	42
<b>BÖLÜM 2: DÜNYADA İSLAMİ MİKROFİNANS EKOSİSTEMİ</b> .....	<b>45</b>
2.1. Dünyada İslami Mikrofinans Sektörü .....	45
2.2. Ülkelere Göre İslami Mikrofinans Ekosistemi.....	48
2.2.1. Bangladeş.....	49

2.2.1.1. STK niteliğindeki Mikrofinans Kuruluşları .....	51
2.2.1.2. Bankalar .....	52
2.2.1.3. Banka Dışı Hükümet Kuruluşları .....	52
2.2.1.4. Kooperatifler .....	52
2.2.1.5. Bangladeş İslam Bankası (IBBL) Kırsal Kalkınma Programı .....	53
2.2.2. Pakistan .....	57
2.2.2.1. Kırsal Destek Programları (Rural Support Programmes) .....	59
2.2.2.2. Sivil Toplum Kuruluşları .....	60
2.2.2.3. Mikrofinans Bankaları .....	60
2.2.2.4. Ticari Bankalar ve Ticari Finansal Kurumlar .....	61
2.2.2.5. WASİL .....	61
2.2.3. Malezya .....	66
2.2.3.1. Banka Dışı Finansal Kuruluşlar .....	68
2.2.3.2. Bankalar .....	68
2.2.3.3. Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) .....	69
2.2.4. Endonezya .....	74
2.2.4.1. İslami Kırsal Bankalar (BPRS, Bank Perkreditan Rakyat Syariah) ..	75
2.2.4.2. İslami Kooperatifler (BMT, Baitul Maal wat Tamweel) .....	77
2.2.4.3. BMT Ugt Sidogiri .....	79
2.2.5. Sudan .....	83
2.2.5.1. Bankalar .....	86
2.2.5.2. Resmi Mikrofinans Kuruluşları .....	86
2.2.5.3. Enformel Mikrofinans Sağlayıcıları .....	87
2.2.5.4. İRADA Mikrofinans .....	87
2.2.6. Türkiye .....	92
2.2.6.1. İKSAR (İslam İktisadı Araştırma ve Uygulama Derneği) .....	93
<b>BÖLÜM 3: LİTERATÜR VE ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ .....</b>	<b>105</b>
3.1. Literatüre Genel Bir Bakış .....	105
3.1.1. Konuları Bakımından Mikrofinans Literatürü .....	105
3.1.1.1. İMFK'ların Ortaya Çıkışı, Ürün ve Hizmetleri .....	107
3.1.1.2. İMFK Model ve Politika Önerileri .....	109
3.1.1.3. İMFK'ya Katılımda Etki Eden Faktörler .....	112
3.1.1.4. İslami Mikrofinansın Yoksulların Refahına Etkisi .....	113
3.1.1.5. İMFK'lara Yönelik Algı Ölçümü .....	116

3.1.1.6. İMFK'ların Performansı .....	117
3.1.1.7. İMFK'ların Paydaşları .....	119
3.1.1.8. İMFK'ların Ekonomiye Etkisi .....	121
3.1.1.9. İMFK'lara Yönelik Yeni Teknoloji Önerileri.....	122
3.1.1.10. İMFK'ları Konvansiyonel Muadilleriyle Karşılaştırma .....	123
3.1.1.11. İMFK'larda Risk Yönetimi .....	125
3.1.2. Boylamsal Verilerin Kullanımı Açısından Mikrofinans Literatürü.....	126
3.2. Araştırma Yöntemi ve Deseni .....	128
3.2.1. Araştırmanın Nitel Boyutu.....	129
3.2.2. Araştırmanın Nicel Boyutu .....	130
3.3. Veri Toplama Tekniği .....	132
3.3.1. Anket.....	132
3.3.2. Görüşme.....	134
3.3.3. Gözlem.....	136
3.3.4. Doküman İncelemesi .....	138
3.4. Çalışma Grubu.....	138
3.5. Araştırmanın Yürütülmesi (Saha Araştırması).....	141
3.6. Araştırmanın Analiz Süreci .....	145
3.6.1. Nitel Veri Analizi.....	145
3.6.2. Nicel Veri Analizi .....	146
3.7. Araştırmacının Rolü .....	146
3.8. Araştırmanın Geçerliliği .....	148
3.9. Araştırmanın Sınırlılıkları .....	149
<b>BÖLÜM 4: ARAŞTIRMANIN BULGULARI .....</b>	<b>151</b>
4.1. Nitel Verilere İlişkin Bulgular .....	151
4.1.1. Karz Kullanıcıları: Başlangıç, Süreç, Bitiş .....	152
4.1.1.1. Karzın Hemen Öncesi ve Başlangıcı .....	152
4.1.1.2. Karz Başlangıcı ve Bitişi Arasındaki Süreç .....	167
4.1.1.3. Karzın Son Taksit Ödeme Tarihinden Sonrası .....	184
4.1.2. İKSAR Karz-ı Hasen Programı .....	193
4.1.2.1. İKSAR'ı Tercih Nedeni .....	193
4.1.2.2. Karz Olarak Verilen Miktarın Yeterliliği.....	194
4.1.2.3. Karz Geri Ödeme Süresinin Yeterliliği.....	197
4.1.2.4. İlk Taksit İçin Verilen Süre.....	198

4.1.2.5. İKSAR'a Nasıl Ulaştıkları .....	199
4.1.2.6. Müstakrizlerin Program Hakkındaki Bazı Düşünceleri .....	200
4.2. Nicel Verilere İlişkin Bulgular .....	201
4.2.1. Demografik Bilgiler .....	201
4.2.2. Sosyo-Ekonomik Durum .....	203
4.2.3. Sosyo-Kültürel Durum.....	211
4.2.4. Boylamsal Analiz.....	211
4.2.4.1. Hanehalkı Gelirindeki Değişim.....	213
4.2.4.2. Hanehalkı Giderindeki Değişim.....	214
4.2.4.3. Evde Bulunan Eşyalardaki Değişim.....	217
4.2.4.4. Belirli Gıdaların Tüketimindeki Değişim .....	219
4.2.4.5. İnternet Aboneliğindeki Değişim .....	221
4.2.4.6. Yardım Kuruluşlarına Bağış Yapma Durumu.....	221
4.2.4.7. Hayatlarından Memnuniyet Seviyesi .....	222
4.2.4.8. Sosyo-Kültürel Durumdaki Değişim .....	222
4.2.4.9. Gelirlerindeki Değişim (Kontrol Sorusu).....	224
4.2.4.10. Kredi Kartı Kullanımı .....	224
4.2.4.11. Karzın Tamamının Ödenme Durumu .....	225
4.2.4.12. Geri Ödemelerde Gecikme Süreleri .....	226
4.2.4.13. Geciktirilen Taksit Oranı .....	227
4.2.4.14. Taksitlerdeki Ortalama Gecikme Süresi .....	227
4.2.4.15. Geri Ödenme Oranı .....	227
4.2.4.16. Birden Fazla Karz Alma Durumu .....	228
4.2.5. Nitel ve Nicel Verilerin Birleştirilmesi.....	228
<b>SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER.....</b>	<b>230</b>
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>245</b>
<b>EKLER .....</b>	<b>261</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ .....</b>	<b>272</b>



## KISALTMALAR

<b>AIM</b>	: Amanah Ikhtiar Malaysia
<b>BMT</b>	: Baitul Maal wat Tamwil (İslami Kooperatifler)
<b>BPR</b>	: Bank Perkreditan Rakyat
<b>BPRS</b>	: Bank Perkreditan Rakyat Syariah (İslami Kırsal Bankalar)
<b>BRDB</b> Kurulu)	: Bangladesh Rural Development Board (Bangladeş Kırsal Kalkınma
<b>CBOS</b>	: Central Bank of Sudan (Sudan Merkez Bankası)
<b>CGAP</b> Grubu)	: Consultative Group to Assist the Poor (Yoksullara Yardım Danışma
<b>IBBL</b>	: Bangladeş İslam Bankası
<b>IDR</b>	: Endonezya Rupisi
<b>İKSAR</b>	: İslam İktisadı Araştırma ve Uygulama Derneği
<b>İMFK</b>	: İslami Mikrofinans Kuruluşu
<b>MFK</b>	: Mikrofinans Kuruluşu
<b>MRA</b>	: Microcredit Regulatory Authority (Mikrokredi Düzenleme Kurulu)
<b>PKSF</b> Foundation)	: Palli Karma Sahayak Foundation (Rural Employment Support
<b>PPAF</b> Fonu)	: Pakistan Poverty Alleviation Fund (Pakistan Yoksullukla Mücadele
<b>RDS</b>	: Rural Development Scheme (Kırsal Kalkınma Programı)
<b>RSP</b>	: Rural Support Programmes (Kırsal Destek Programları)
<b>SAMEK</b>	: Sakarya Büyükşehir Belediyesi Sanat ve Meslek Edindirme Kursları
<b>STK</b>	: Sivil Toplum Kuruluşu
<b>SYDV</b>	: Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı
<b>TEKUN</b>	: National Entrepreneur Group Economic Fund
<b>YUM</b>	: Yayasan Usaha Maju Sabah

## TABLO LİSTESİ

<b>Tablo 1:</b> Bölgelere Göre MFK'ların Kurumsal Yapıları ve Oranları .....	21
<b>Tablo 2:</b> Aktif Borçlu Sayısına Göre MFK'lar (2018 yılsonu itibariyle).....	22
<b>Tablo 3:</b> TGMP'nin Kredi Ürünleri ve Özellikleri .....	23
<b>Tablo 4:</b> TGMP'nin Diğer Finansal Hizmetleri .....	24
<b>Tablo 5:</b> İslami ve Konvansiyonel Mikrofinans Arasındaki Farklılıklar .....	35
<b>Tablo 6:</b> Bölgelere Göre İMFK Sayısı .....	46
<b>Tablo 7:</b> RDS Finansman Ürünleri .....	55
<b>Tablo 8:</b> WASİL'in Finansman Ürünleri ve Hedef Kitlesi .....	63
<b>Tablo 9:</b> AIM Eğitim Programı .....	70
<b>Tablo 10:</b> AIM'in Borç Programı .....	72
<b>Tablo 11:</b> AIM Üyeleri İçin Refah Fonu .....	73
<b>Tablo 12:</b> BMT ve BPRS'lerin Karşılaştırılması .....	79
<b>Tablo 13:</b> İRADA'nın Mikrofinans Ürünleri .....	89
<b>Tablo 14:</b> İMFK'ların Karşılaştırılması-1 .....	103
<b>Tablo 15:</b> İMFK'ların Karşılaştırılması-2 .....	104
<b>Tablo 16:</b> Çalışma Grubundan Elde Edilen Veri Türleri.....	140
<b>Tablo 17:</b> Müstakrizlerin Meslekleri .....	155
<b>Tablo 18:</b> Demografik Bilgiler .....	202
<b>Tablo 19:</b> Çocuk Sayısı, Hanede Yaşayan Kişiler ve Çocukların Gittiği Okul Türü ...	204
<b>Tablo 20:</b> Oturulan Evin Mülk Sahipliği ve Özellikleri .....	205
<b>Tablo 21:</b> Gayrimenkul ve Otomobil Sahipliği .....	206
<b>Tablo 22:</b> Borç Durumu ve Miktarı .....	206
<b>Tablo 23:</b> Vakıflardan Yardım Alma ve Bağış Yapma Durumu .....	207
<b>Tablo 24:</b> Evde Bulunan Eşyalar .....	208
<b>Tablo 25:</b> Hanehalkı Aylık Gelir ve Gideri .....	209
<b>Tablo 26:</b> Seçilmiş Gıdaların Tüketim Sıklığı ve Dışarıda Yemeğe Çıkma Sıklığı.....	210
<b>Tablo 27:</b> Hayattan Memnuniyet Seviyesi .....	211
<b>Tablo 28:</b> Sosyo-Kültürel Durum .....	211
<b>Tablo 29:</b> Katılımcılara Göre İlk Anket ve Son Anket Arasındaki Zaman .....	212
<b>Tablo 30:</b> Hanehalkının Aylık Gelirindeki Değişmeler .....	213
<b>Tablo 31:</b> Hanehalkı Aylık Giderlerindeki Değişim .....	215

<b>Tablo 32:</b> Gıda, Fatura ve Eğitim Harcamalarındaki Değişim .....	216
<b>Tablo 33:</b> Giyim ve Sağlık Harcamalarındaki Değişim .....	217
<b>Tablo 34:</b> Evde Bulunan Eşyalardaki Değişim.....	218
<b>Tablo 35:</b> Belirli Gıdaların Tüketimindeki Değişim .....	220
<b>Tablo 36:</b> İnternet Aboneliğindeki Değişim .....	221
<b>Tablo 37:</b> Yardım Kuruluşlarına Bağış Yapma Durumu ve Sıklığı .....	222
<b>Tablo 38:</b> Hayattan Memnuniyet Seviyesindeki Değişim .....	222
<b>Tablo 39:</b> Sosyo-Kültürel Durumdaki Değişim.....	223
<b>Tablo 40:</b> Gelirlerindeki Değişim (Kontrol Sorusu).....	224
<b>Tablo 41:</b> Kredi Kartı Kullanımı .....	225
<b>Tablo 42:</b> Karzın Tamamının Geri Ödenme Durumu.....	225
<b>Tablo 43:</b> Cinsiyet Durumuna Göre Karzın Ödenme Durumu.....	225
<b>Tablo 44:</b> Referans Durumuna Göre Karzın Ödenme Durumu.....	226
<b>Tablo 45:</b> Geri Ödemelerde Gecikme Süreleri .....	226
<b>Tablo 46:</b> Geciktirilen Taksit Oranı.....	227

## ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: Murabahanın İşleyişi .....	39
Şekil 2: Selemin İşleyişi.....	40
Şekil 3: İstisna' Sözleşmesinin İşleyişi.....	41
Şekil 4: Yaşam Döngüsüne Göre Girişimlerin Finansmana Erişimi .....	69
Şekil 5: BMT'lerin Kurumsal Yapıları .....	75
Şekil 6: Abu Halima Projesinin İşleyişi .....	91
Şekil 7: İKSAR Karz-1 Hasen Programının İşleyişi.....	95
Şekil 8: Yakınsak Paralel Karma Yöntem Araştırması Yürütme Süreci .....	142
Şekil 9: Karz Kullanıcıları ile İlgili Temalar .....	151
Şekil 10: İKSAR Karz-1 Hasen Programı ile İlgili Temalar .....	152
Şekil 11: Ortak Görünüm: Nitel ve Nicel Analiz Sonuçları .....	229
Şekil 12: Yeni İKSAR Modeli .....	242

## GRAFİK LİSTESİ

<b>Grafik 1:</b> Sayılarına Göre MFK'ların Bölgesel Dağılımı.....	20
<b>Grafik 2:</b> İMFK Kurumsal Yapıları .....	47
<b>Grafik 3:</b> Finansman Ürünlerine Göre Fon Tutarı (Milyon Dolar).....	48
<b>Grafik 4:</b> Ürünlere Göre Müşteri Sayıları .....	48
<b>Grafik 5:</b> Türkiye'de Sosyo-Ekonomik Statü Grupları.....	157

**Sakarya Üniversitesi**  
**Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Özeti**

<b>Yüksek Lisans</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Doktora</b>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Tezin Başlığı:</b> İslami Mikrofinans Programlarının Etkinliği: İKSAR Karz-ı Hasen Örneği			
<b>Tezin Yazarı:</b> Salih Ülev		<b>Danışman:</b> Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN	
<b>Kabul Tarihi:</b> 19.02.2021		<b>Sayfa Sayısı:</b> xii (ön kısım) + (tez) 272	
<b>Anabilim Dalı:</b> İslam Ekonomisi ve Finansı			
<p>Araştırmanın iki temel amacı bulunmaktadır. Bu amaçlardan ilki 2018 yılında başlatılan İKSAR Karz-ı Hasen Programının, iki yıllık süre içerisindeki uygulama sonuçlarını ortaya koymak ve uygulamanın etkinliğinin artırılması için öneriler geliştirmektir. Bu minvalde, karz-ı hasen programının nasıl çalıştığı, kimlere karz verildiği, karz verilen kişilerin hangi özelliklere sahip olduğu, programın uygulama safhasında ne tür aksaklıkların ortaya çıktığı, bu aksaklıkların giderilmesi için neler yapıldığı gibi pek çok konu açıklığa kavuşturulmuştur. Programın iki yıllık süredeki uygulama sonuçları ortaya konulduktan sonra, bu sonuçlardan hareketle programın etkinliğinin artırılması için öneriler geliştirilmiştir.</p> <p>Araştırmanın ikinci amacı ise İKSAR'dan karz alan kişiler üzerinde karz-ı hasenin etkisini ölçmektir. Bu amacı gerçekleştirmek için karz verilen kişilerin karz öncesi ve karz sonrası sosyo-ekonomik durumları tespit edilerek boylamsal analize tabi tutulmuştur. Araştırmada karma yöntem yaklaşımı benimsenmiş, araştırma deseni olarak ise yakınsak paralel karma yöntem deseni tercih edilmiştir. Veri toplama aracı olarak anket, görüşme, gözlem ve doküman incelemesinden yararlanılmıştır. Araştırmanın çalışma grubunu İKSAR'dan karz alan 41 kişi oluşturmuştur. 18'i yarı yapılandırılmış olmak üzere 41 kişi ile toplamda 80 görüşme gerçekleştirilmiştir. Anketler ise karz öncesi ve karz sonrası olmak üzere iki kez uygulanmıştır. İlk anketler 41 kişiye uygulanmasına karşın ikinci anketler 30 kişiye uygulanabilmiş, bu nedenle boylamsal analize ilişkin testler 30 kişi üzerinden yapılmıştır.</p>			
<b>Anahtar Kelimeler:</b> İslami Mikrofinans, Mikrofinans, Karz-ı Hasen, İslami Finans, Boylamsal Analiz			

**Sakarya University**  
**Institute of Social Sciences Abstract of Thesis**

<b>Master Degree</b>		<b>Ph.D.</b>	X
<b>Title of Thesis:</b> Efficiency of Islamic Microfinance Program: The Case of IKSAR Qard Al-Hasan			
<b>Author of Thesis:</b> Salih Ülev		<b>Supervisor:</b> Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN	
<b>Accepted Date:</b> 19.02.2021		<b>Number of Pages:</b> xii (pretex)+(main body) 272	
<b>Department:</b> Islamic Economics and Finance			
<p>This study has two main aims. The first aim is to reveal the implementation results of IKSAR Qard al-Hasan Program, which was initiated in 2018, within two years and develop suggestions for improving the program's effectiveness. In this respect, many issues such as how the program works, to whom qard is given, characteristics of the people to whom qard has been given, what kind of problems occur in the implementation phase of the program, what has been done to eliminate these problems have been clarified. After the two years' of implementation results were revealed, the suggestions have been developed to increase the program's effectiveness based on these results.</p> <p>The second aim of the study is to measure effect of the qard al-hasan on people who borrowed from IKSAR. To achieve this aim, the socio-economic status of the people borrowing from IKSAR was determined before and after the disbursement. The longitudinal analysis was applied to analyse this data. The mixed-method approach was adopted in the study, and the convergent parallel mixed method design was preferred as the research design. The questionnaire, interview, observation and document analysis were used as data collection instruments. The participant of this study consisted of 41 people who borrowed from IKSAR. 80 interviews were conducted with 41 people among them 18 were semi-structured. The questionnaires were applied twice as before and after disbursement. The first questionnaires have been applied to 41 people while the second questionnaires were applied to 30 people. Thus, longitudinal analysis tests were conducted on 30 people.</p>			
<b>Keywords:</b> Islamic Microfinance, Microfinance, Qard Al-Hasan, Islamic Finance, Longitudinal Analysis			

# GİRİŞ

## Araştırmanın Konusu

1983 yılında Muhammed Yunus'un Bangladeş'te başlattığı Grameen Bank mikrofinans projesiyle, dar gelirli kesimlerin finansman ihtiyacını karşılayan kurum ve kuruluşlar mikrofinans kuruluşları olarak adlandırılmıştır. Muhammed Yunus çok düşük faiz oranlarıyla yoksul insanlara küçük miktarlarda kredi vererek Grameen Bank projesini başlatmıştır. Grameen Bank'ın başarısı, pek çok yeni mikrofinans kuruluşunun kurulmasını ve yaygınlaşmasını sağlamıştır. Düşük faiz oranlarıyla hizmet veren bu tür konvansiyonel mikrofinans kuruluşlarının yanında, İslami finans prensiplerine uygun olarak faaliyet gösteren İslami mikrofinans kuruluşları da ortaya çıkmaya başlamıştır.

İslami mikrofinans kuruluşlarının ortaya çıkmasıyla, İslam'ın yoksulluğu önlemede getirdiği yaklaşım ve konvansiyonel mikrofinanstan farklılıkları daha fazla dillendirilmeye başlanmıştır. Konvansiyonel mikrofinansın yoksulluğu önlemek için getirdiği yaklaşım, İslami mikrofinansla kıyaslandığında daha dar kapsamlıdır. Kaynağını Kur'an ve sünnetten alan İslam'ın yoksulluk ile ilgili getirdiği yaklaşımın pek çok mekanizmayı etkin hale getirdiği, bireylere bazı zorunluluklar yüklediği görülmektedir. İslami mikrofinansın yoksulluğu önlemede doğal olarak İslam'ın getirdiği yaklaşımı benimsediği varsayımından hareketle İslami mikrofinansın konvansiyonel mikrofinanstan daha kapsamlı bir yaklaşım olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Mikrofinans sektörü ile ilgili en kapsamlı veri sağlayıcı Mixmarket verilerine göre dünyadaki mikrofinans kuruluşlarının yaklaşık %15'i İslami mikrofinans kuruluşudur. Pakistan, Bangladeş, Endonezya, Malezya ve Sudan gibi ülkelerde mikrofinans sektörünün gelişmesine paralel olarak farklı kurumsal yapılarda pek çok başarılı İslami mikrofinans kuruluşu bulunmaktadır. Türkiye'de hem mikrofinans hem de İslami mikrofinans alanındaki girişimler az sayıdadır. 2020 yılı itibariyle konvansiyonel anlamda mikrofinans hizmeti sunan iki resmi kuruluş mevcuttur. İslami mikrofinans hizmeti sunan kuruluş olarak ise sadece bu çalışmanın da konusunu oluşturan İslam İktisadi Araştırma ve Uygulama Derneği (İKSAR) bulunmaktadır. 2018 yılında MÜSİAD bünyesinde kurulan Karz-ı Hasen Sandığı ve 2020 yılında kurulan Karz-ı Hasen Vakfı gibi kuruluşlar bulursa da her iki kuruluşun verdikleri karzlarda



benimsedikleri amaç, kanaatimizce mikrofinans kapsamında değerlendirilememektedir. Bu kuruluşlardan ilki kendi üyeleri olan iş adamlarına, mikrofinans boyutunun çok üzerinde karz verirken, ikinci kuruluşun karz verme amacı, evlenecek gençlerin evlilik masraflarını karşılamaktır.

İKSAR 2018 yılında faaliyetlerine başlayan ve sadece Sakarya ilinde faaliyet gösteren bir sivil toplum kuruluşudur. Bünyesinde oluşturduğu karz-ı hasen programı ile düşük gelir grubundaki kişilere, gelir getirici faaliyetlerde kullanmak üzere faizsiz olarak karz (borç) vererek İslami mikrofinans hizmeti sunmaktadır.

Araştırmamız İslami mikrofinans programlarının etkinliğini konu edinmektedir. Bir mikrofinans kuruluşunun etkinliğinde iki boyut bulunmaktadır. Birincisi kurumun bizi kendisiyle alakalıdır. Burada, kaç kişiye, ne tutarda finansman sağladığı, kullandığı finansmanın geri ödeme oranının ne olduğu ne kadar bağış aldığı gibi pek çok kriter kullanılabilir. İkincisi ise mikrofinans programından yararlanan kişilerle alakalıdır. Burada da mikrofinansın, finansmandan yararlanan kişilerin refah düzeyleri/hayat standartları üzerinde olumlu bir etki yapıp yapmadığına bakılmaktadır. Bu minvalde araştırmamız İslami mikrofinans programlarının etkinliği konusunu Türkiye’deki bu yeni İslami mikrofinans programı olan İKSAR Karz-ı Hasen Programı örneği üzerinden, yukarıda zikredilen iki boyut dikkate alınarak değerlendirecektir.

### **Araştırmanın Önemi**

Türkiye’de konvansiyonel mikrofinansı ele alan pek çok çalışma bulunmasına rağmen İslami mikrofinansı konu edinen araştırma sayıları oldukça sınırlıdır. Türkiye’de uzun yıllardan beri faaliyet gösteren konvansiyonel mikrofinans kuruluşlarının olması, literatürde konvansiyonel mikrofinans ile ilgili çalışmaların daha fazla olmasında etkili olmuştur. Zira teori ve pratik birbirini besleyen iki unsurdur. 2018 yılında faaliyetlerine başlayan İKSAR’ın karz-ı hasen programı İslami mikrofinans alanında Türkiye’deki ilk uygulama olma özelliğini kazanmıştır. Bu tür bir uygulamanın sonuçlarının da akademik bir araştırmanın konusu haline getirilmesi gerek İslami finans literatürüne gerekse özgün İslami finans kurumlarının kurulması ve gelişmesine önemli katkılar sunacaktır. Bu anlamda araştırmamız Türkiye’deki ilk İslami mikrofinans programı üzerine yapılan ilk çalışma niteliğindedir.

Araştırmanın literatüre bir diğer katkısı, boylamsal veriye dayalı olarak kurgulanmasından kaynaklanmaktadır. Mikrofinans literatüründe, mikrofinans faaliyetlerinin düşük gelir grubundaki kişilerin refah düzeylerine ne derece etki ettiği tartışmalı bir konudur. Bu etkiyi ölçmek için en doğru yöntem de mikrofinans hizmeti sunulan kişilerin belirli bir süre boyunca incelenmesi ve izlenmesidir. Mikrofinans literatüründe boylamsal verilerin kullanıldığı çok az çalışma bulunmaktadır. Benzer şekilde, İslami mikrofinans ile ilgili boylamsal verinin kullanıldığı herhangi bir çalışma bulunmamaktadır. Bu açıdan araştırmamız, mikrofinans faaliyetlerinin mikrofinanstan yararlanan kişilerin refahı üzerindeki etkisini, boylamsal veri kullanarak inceleyen Türkiye’deki ilk çalışma niteliğindedir.

### **Araştırmanın Amacı**

Araştırmanın iki temel amacı bulunmaktadır. Bu amaçlardan ilki 2018 yılında başlatılan İKSAR Karz-1 Hasen Programının, iki yıllık süre içerisindeki uygulama sonuçlarını ortaya koymak ve uygulamanın etkinliğinin artırılması için öneriler geliştirmektir. Bu minvalde, karz-1 hasen programının nasıl çalıştığı, kimlere karz verildiği, karz verilen kişilerin hangi özelliklere sahip olduğu, programın uygulama safhasında ne tür aksaklıkların ortaya çıktığı, bu aksaklıkların giderilmesi için neler yapıldığı gibi pek çok konu açıklığa kavuşturulmuştur. Programın iki yıllık süredeki uygulama sonuçları ortaya konulduktan sonra, bu sonuçlardan hareketle programın etkinliğinin artırılması için öneriler geliştirilmiştir.

Araştırmanın ikinci amacı ise İKSAR Karz-1 Hasen Programı kapsamında İKSAR’dan karz alan kişiler üzerinde karz-1 hasenin etkisini ölçmektir. Bu amacı gerçekleştirmek için karz verilen kişilerin karz öncesi ve karz sonrası sosyo-ekonomik durumlarının ayrıntılı tespit edilmesi gerekmiştir. Mikrofinans uygulamalarının, kişilerin sosyo-ekonomik durumu üzerindeki etkisi pek çok değişken üzerinden tespit edilebilir. Mikrofinans literatüründe, bu etkiyi ölçmek için kullanılan en temel değişken hanehalkının geliridir. Hanehalkı gelirinin dışında, harcama kalemlerindeki değişim, mülkiyetinde bulunan menkul/gayrimenkul mallardaki değişim, hayatındaki memnuniyet seviyesi gibi pek çok değişken ölçüm için kullanılabilir. Araştırma kapsamında hanehalkından bu verilerin yanında başka pek çok veri toplanmış ve iki yıllık süre içerisinde bu verilerdeki değişim analize tabi tutulmuştur.

## **Araştırmanın Yöntemi**

Bu araştırmanın amaçlarını gerçekleştirmek için nitel ve nicel verilerin eş zamanlı olarak toplandığı yakınsak paralel karma yöntem deseni benimsenmiştir. Karma yöntemin benimsenmesinin temel nedeni bu çalışmada nicel verilerin yanında gözlem ve görüşmelerden elde edilen verilerin kullanılmasıdır.

Karma yöntemin seçilmesinden sonra, araştırmanın nitel ve nicel boyutu için ayrı araştırma desenleri belirlenmiştir. Araştırmanın nitel boyutunda, araştırma deseni olarak durum çalışması benimsenmiştir. Durum çalışmasının benimsenmesinin nedenleri olarak, durum çalışmalarının yeni bir programın derinlemesine incelenmesine imkân vermesi, ele alınan programı araştırırken nasıl ve niçin sorularını temel alması, keşifsel doğası bulunan araştırmalar için en uygun yöntem olması zikredilebilir. Araştırmanın nitel kısmında, 2018 yılında başlatılan ve Türkiye’deki ilk İslami mikrofinans programı olma özelliği taşıyan İKSAR Karz-1 Hasen Programı “durum” olarak belirlenmiş, bu kapsamda ilk olarak İKSAR Karz-1 Hasen Programı açıklanmış, programın nasıl çalıştığı, karz verme uygulamalarının nasıl yapıldığı, hangi özelliklere sahip kişilere karz verildiği açıklanmıştır. Daha sonra İKSAR’dan karz alan kişilerin aldıkları karzı nasıl kullandıkları, karzın hayatlarına ne tür bir etkisinin olduğu, karz ile yaptıkları işten elde ettikleri geliri nasıl kullandıkları şeklindeki sorulara cevap aranmıştır. Böylece İKSAR Karz-1 Hasen Programı’nı (durum) merkeze alarak durumla ilgili ortaya çıkan temalar geliştirilmiştir.

Araştırmanın nicel kısmında ise boylamsal tarama deseni benimsenmiştir. Tarama araştırmalarının hedefi, gerçekliği veya var olan durumu olduğu gibi açıklamaktır. Boylamsal tarama deseninde incelenen konunun zaman içindeki gelişimi ele alınmakta ve en az iki kere tekrarlanmaktadır. Araştırma kapsamında yaklaşık 2 yıllık bir zaman diliminde İKSAR Karz-1 Hasen Programından karz almış kişilerin karz öncesi ve karz sonrasındaki durumlarının ölçülmesi amacıyla gerçekleştirmek için en uygun desenin boylamsal tarama deseni olduğu görülmüştür. Bu nedenle, araştırmanın nicel kısmında araştırma deseni olarak boylamsal tarama deseni benimsenmiştir.

## **Araştırma Soruları**

Dünyanın pek çok yerinde İslami mikrofinans kuruluşları faaliyetlerini sürdürmektedir. Özellikle Bangladeş, Endonezya, Malezya, Pakistan gibi ülkelerde bir çok İslami

mikrofinans kuruluşu bulunmakta ve bu ülkelerdeki kuruluşlar pek çok akademik çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Türkiye’de ise 2018 yılına kadar İslami mikrofinans hizmeti sunan bir kuruluşa rastlanmamıştır. 2018 yılında faaliyetlerine başlayan İKSAR Karz-1 Hasen Programı, İslami mikrofinans hizmeti sunan ilk kuruluş olma özelliğini taşımaktadır. Bu özelliği sebebiyle bu programın kapsamlı bir incelemeye tabi tutulması, daha sonra İKSAR’ı takip ederek İslami mikrofinans hizmeti sunacak kuruluşlar için yol gösterici olacaktır. Ayrıca İKSAR’ın araştırma konusu edilmesinin bir sebebi de Türkiye’de katılım bankaları üzerinden değerlendirilen bir İslami finans sistemi içerisinde yeni bir İslami finans kuruluş türünün ortaya çıkmasına ve gelişmesine zemin hazırlama ihtimalidir. İKSAR’ın faaliyetlerinin başarısı/başarısızlığı, bu başarının/başarısızlığın arkasında yatan sebeplerin ne olduğunu ortaya koymanın, ileride kurulacak İslami mikrofinans kuruluşları için yapılan doğruların tekrarlanması, yapılan yanlışların yapılmaması adına bir rehber niteliğinde olacağı düşünülmektedir. Bu noktada araştırmamızın ilk problemi ortaya çıkmaktadır: İKSAR Karz-1 Hasen Programı tüm ayrıntılarıyla nasıl çalışmaktadır? Bu temel soruyu cevaplandırmak için çeşitli alt sorular süreç içerisinde ortaya çıkmıştır. Bu sorulardan bazıları şunlardır:

- İKSAR Karz-1 Hasen Programı nasıl çalışır?
- İKSAR Karz-1 Hasen Programı kapsamında kimler karz alabilir?
- İKSAR’dan karz alan kişilerin İKSAR’ı tercih etmesinin sebepleri nelerdir?
- İKSAR’ın verdiği karz miktarının, müstakrizlerin (karz alanların) amaçlarını gerçekleştirmek açısından yeterliliği nasıldır?
- İKSAR İKSAR Karz-1 Hasen Programında uygulanan geri ödeme ve taksit sürelerinin uygunluğu nasıldır?
- İKSAR’ın karz verme süreci nasıl gerçekleşmektedir?
- İKSAR’dan karz alan kişilerin genel özellikleri nasıldır?
- İKSAR’dan karz alan kişilerin sosyo-ekonomik düzeyleri nasıldır?
- İKSAR’dan karz alan kişiler, aldıkları karzı hangi amaçlarla kullanmıştır?

Mikrofinansın amacı, yoksulların/düşük gelir grubundaki kişilerin refah düzeylerini yükseltmektedir. Bir mikrofinans programının başarısının ya da başarısızlığının göstergelerinden biri de finansman verdiği kişilerin refahında olumlu bir etki yapıp yapmamasıdır. Bu etki, anlık olarak ortaya çıkmadığından, belli bir zaman periyodu içerisinde bu etkinin ölçülmesi en sağlıklı sonucu verecektir. Bu noktada araştırmamızın

ikinci temel sorusu ortaya çıkmaktadır. “İKSAR Karz-ı Hasen Programı düşük gelir grubundaki kişilerin hayatlarını nasıl etkilemiştir?” Bu sorunun cevaplanması için programdan yararlanan 30 kişi, çalışma grubu olarak belirlenmiştir. Bu temel sorunun cevaplanması için ilk aşamada, karz öncesi uygulanmak üzere bir anket tasarlanmış ve bu anket karz ödemeleri bittiği tarihten sonra tekrar uygulanmıştır. İlk aşamada tasarlanan bu anket, yukarıdaki temel soruyu cevaplandırmak için çeşitli alt sorulardan oluşmaktadır. Bu minvalde belirlenen alt sorular şu şekildedir:

- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının aylık gelirlerinde anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının aylık giderlerinde anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının gider kalemlerinde (eğitim harcamaları, sağlık harcamaları, vb.) anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının evinde bulunan eşyalarda anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının araba sahipliğinde anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının gayrimenkul sahipliğinde anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının aylık kırmızı et tüketiminde anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının aylık muz tüketiminde anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının internet aboneliğinde anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının dışarıda yemeğe çıkma sıklığında anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının yardım kuruluşlarına bağış yapma durumunda anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının hayattan memnuniyet seviyesinde anlamlı bir değişiklik var mıdır?

- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının kültür/eğlence faaliyetlerine katılım sıklığında anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının Sakarya'nın gezilebilecek yerlerine gitme sıklığında anlamlı bir değişiklik var mıdır?
- Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının yıllık kitap satın alma adedinde anlamlı bir değişiklik var mıdır?

### **Araştırmanın Kapsamı**

Araştırma beş bölümden oluşmaktadır. Araştırmamızın merkezinde İslami mikrofinans konusu yer alsa da İslami mikrofinans konusu mikrofinans kavramı ele alınmadan incelemek araştırmanın bir tarafını eksik bırakacaktır. Zira modern anlamda mikrofinansın ortaya çıkışından ve gelişiminden çok sonra İslami mikrofinans kuruluşları ortaya çıkmıştır. Bu nedenle araştırmanın ilk bölümü ikili bir yapıda oluşmuş; ilk kısımda mikrofinans kavramı, gelişimi ve uygulamaları ikinci kısımda ise İslami mikrofinans kavramı, konvansiyonel mikrofinanstan farklılıkları ve İslami mikrofinans yöntemleri ele alınmıştır.

Araştırmanın ikinci bölümü tamamen İslami mikrofinans üzerine kurgulanmıştır. Bu bölümde İslami mikrofinans uygulamalarının fazla olduğu bazı ülkelerde İslami mikrofinans sektörünün yapısı, İslami mikrofinans kuruluşları için yasal çerçevenin nasıl olduğu, hangi tür İslami mikrofinans kuruluşlarının faaliyet gösterdiği vb. bilgiler verilmiştir. Bu bölümde beş ülke seçilmiştir. Bu ülkeler Bangladeş, Pakistan, Malezya, Endonezya ve Sudan'dır. Bu ülkelerin seçilmesinin iki sebebi vardır. Birincisi, bu ülkelerde İslami mikrofinans faaliyetleri gerek mikrofinansman kullandırılan kişi sayısı açısından gerekse ulaşılan fon tutarı açısından oldukça fazladır. İkincisi İslami mikrofinans literatüründe bu ülkelerin oldukça fazla ele alınmış olmasıdır. Akademik çalışmaların çoğu doğrudan veya dolaylı olarak bu ülkelerdeki İslami mikrofinans sektörünü ele almaktadır. Her bir ülkedeki İslami mikrofinans ekosistemi ele alındıktan sonra o ülkede faaliyet gösteren bir İslami mikrofinans kuruluşu hakkında ayrıntılı bilgiler verilmiştir. Böylece pek çok farklı kurumsal yapıda İslami mikrofinans kuruluşu incelenmiştir. Bangladeş'te banka bünyesindeki bir İslami mikrofinans programı olan IBBL Kırsal Kalkınma Programı, Pakistan'da kâr amacı gütmeyen şirket statüsündeki WASİL, Malezya'da hükümet destekli bir STK olan Amanah Ikhtiar Malaysia,

Endonezya’da kooperatif statüsündeki BMT Ugt Sidogiri, Sudan’da şirket statüsündeki IRADA ele alınmış bu kuruluşların çalışma şekilleri, kullandığı finansman ürünleri, finansman kullandığı kişi sayısı, fon büyüklükleri gibi bilgiler paylaşılmıştır.

Üçüncü bölüm araştırmanın metodolojisinin açıklandığı bölümdür. Karma yöntemin araştırma yaklaşımı olarak belirlendiği araştırmanın, yürütülme ve analiz süreçleri bu bölümde ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

Dördüncü bölümde nitel araştırmaya ilişkin bulgular sunulmuştur. Bu bölümde nitel verilerin analizi sonucunda tespit edilen 22 tema iki başlık altında sunulmuştur. Bu başlıkların ilkinde İKSAR’ın karz verdiği kişilere odaklanılmış, karz aldığı tarihten geri ödeme sürelerinin bitiş tarihine kadar olan süreç ve sonrası ele alınmıştır. İkincisinde İKSAR karz-ı hasen programı incelenmiş, müstakrizlerin (karz alanların) programla ilgili görüşleri, programdaki şartlar, uygulamaların etkinliği gibi konular ele alınmıştır.

Beşinci bölümde nicel verilere ilişkin bulgular sunulmuştur. Bu bölümde karz öncesi ve karz sonrasında uygulanan anketlerden elde edilen veriler kullanılarak katılımcıların sosyo-ekonomik durumlarındaki değişimler boylamsal analize tâbi tutulmuştur.

### **Araştırmanın Sınırlılıkları**

Araştırmanın nicel kısmında kullanılan veriler boylamsal verilerdir. Bu veriler 11-21 aylık bir zaman periyodunu kapsamaktadır. Boylamsal çalışmalarda analiz edilen dönemin uzunluğu araştırmanın güvenilirliğini ve geçerliğini artırmaktadır. Literatürde mikrofinans ile ilgili daha uzun dönemli boylamsal çalışmalar bulunmaktadır. Çalışmanın 11-21 aylık periyodla sınırlandırılması bir doktora tez çalışmasının süre kısıtı ve boylamsal çalışma yapmadaki diğer zorluklardan kaynaklanmaktadır. Araştırmacının, karz verme ve takip sürecinin bizzat içerisinde olması ve karz kullanıcıları ile sürekli görüşme içerisinde olması, çalışmanın boylamsal kısmındaki sınırlılıkları nispeten azaltmış, daha geçerli yorumların yapılmasına imkân vermiştir.

Araştırmanın ikinci sınırlılığı, nicel analiz kısmında ortaya çıkmaktadır. Nicel analizler sırasında özellikle boylamsal verilerin analizi esnasında analize dâhil edilebilen kişi sayısının 30 ile sınırlı kalması yapılan bazı istatistiksel testlerin anlamsız çıkmasının temel sebebinin oluşturmuştur. Karz öncesi ve karz sonrasındaki verilerdeki rakamsal olarak değişimler olsa dahi, bu değişimin oranı eğer küçükse, örneklem sayısının

azlığından dolayı, sonuç istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Karzın, müstakrizler üzerindeki etkisini süreç içerisinde çok daha detaylı ölçmeyi amaçlayan pek çok veri üzerinde yapılan analizler de istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır. Bu sınırlılık, kısmen araştırmacının gözlemleriyle veya anketlerden elde edilen bazı verilerin görüşmelerde konuşmaların doğal akışında sorularak teyit edilmesi ile giderilmeye çalışılmıştır.

Araştırmanın bir başka sınırlılığı da araştırmanın veri toplama süreci içerisinde (01.01.2019-26.11.2020) Covid-19 pandemisinin başlaması olmuştur. Tüm dünyayı etkisi altına alan salgın, Türkiye’de 11 Mart 2020 tarihinde ilk vakanın görülmesiyle başlamış, o tarihten itibaren sokağa çıkma kısıtlamaları, bazı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin kapatılması, çalışma saatlerinin kısaltılması gibi pek çok tedbirin uygulanmasını beraberinde getirmiş, bu durumun da ülke ekonomisi üzerinde olumsuz etkileri ortaya çıkmıştır. Bu olumsuz ekonomik koşullarda yeni bir iş kurmak veya var olan işini geliştirmek için karz alan kişilerin de olumsuz etkilendiğini ifade etmek gerekir. Bu durumun, normal ekonomik koşullarda aldığı karzı çok daha etkin kullanıp daha fazla kazanç elde edebilecek olan müstakrizlerin hem geri ödemelerde hem de gelirlerini arttırmada daha kötü bir performans göstermesi sonucunu doğurmuştur.



## **BÖLÜM 1: MİKROFİNANS VE İSLAMİ MİKROFİNANS**

Bu bölümde ilk olarak mikrofinans kavramı ele alınacak, mikrofinansın ortaya çıkışı gelişimi, mikrokredi kavramı ile farklılıkları ve mikrofinans kuruluşu modellerine değinilecektir. Daha sonra İslami mikrofinans kavramı üzerinde durulacak, İslami mikrofinansın konvansiyonel mikrofinansın farklılıkları açıklanacak ve İslami mikrofinansman yöntemlerine değinilecektir.

### **1.1. Mikrofinans**

#### **1.1.1. Kavramsal Çerçeve**

Mikrofinans, düşük gelir grubundaki kişilere finansal hizmetlerin sağlanması olarak tanımlanmaktadır (Ledgerwood vd., 2013, s.1). “Düşük gelir grubundaki kişiler” kavramı ülkeden ülkeye, bölgeden bölgeye değişebilmektedir. Genellikle yoksul ve yoksulun yoksulu sayılan kişiler bu kavramın altına girmekte, daha geniş anlamda ise çeşitli nedenlerden ötürü ülkedeki bankacılık sisteminin dışında kalan, bankacılık hizmetlerinden yararlanamayan kişiler kastedilmektedir. Bu kişiler çok riskli görüldüğünden bankalar bu kişilere hizmet sunmamaktadır.

#### **1.1.2. Mikrokredi ve Mikrofinans Kavramları**

Mikrokredi, geleneksel ticari bankaların kredi vermekten kaçındığı yoksul insanlara çok küçük miktarlarda verilen kredi şeklinde tanımlanmaktadır. Mikrokreditinin amacı, gelir getirici bir iş fikri olup onu hayata geçirecek finansmana ulaşamayan düşük gelirli, hiç geliri olmayan veya başlangıç sermayesi olmayan yoksul insanların krediye ulaşmasını sağlayarak onların gelirlerini artırma ve ekonomik fırsatlardan yararlanmalarına imkân tanımaktır (Şahpaz, 2017, s. 11).

Mikrofinans kavramının dar anlamda kullanımı mikrokrediyle hemen hemen aynıdır ve çoğu zaman mikrofinans kavramının bu dar anlamda kullanıldığı görülür. Dar anlamda mikrofinans mikrogirişimcilerin küçük işletmelerine, küçük miktarlarda kredi vermek şeklinde tanımlanmaktadır.

Geniş anlamda mikrofinans kavramı ise sadece mikrogirişimcilere kredi vermek değil, onlara diğer finansal hizmetleri sunmak, tasarruf yapmalarını, sigorta hizmetlerinden

yararlanmalarını ve finansal okuryazarlık kazanmalarını sağlamaktır (Şahpaz, 2017, ss. 17–18). Dünyada hâlihazırda pek çok farklı kurum ve kuruluş mikrofinans hizmeti sunmaktadır. Bu kurumlar, kimi zaman sivil toplum kuruluşu şeklinde karşımıza çıkarken kimi zaman ticari banka, kalkınma bankaları, finansal kooperatifler şeklinde karşımıza çıkmaktadır.

Mikrofinans uzun yıllardan beri farklı şekillerde var olmasına rağmen mikrofinans adıyla faaliyet gösteren resmi kurumlar 1970’lerde ortaya çıkmıştır. Mikrofinans kuruluşları, yoksullara finansman sağlamak ve geleneksel ticari bankaların işleyiş tarzından farklı biçimde çalışmaktadır. Bir kişinin mikrofinans kuruluşlarından kredi alabilmesi için yoksul olması gerekmektedir. Mikrofinans kuruluşlarının verdiği krediler küçük tutarlardadır ve uzun dönemli geri ödeme planına sahiptir. Bu krediler genellikle haftalık veya aylık taksitler halinde geri ödenmektedir (Ahmed, 2014, s. 227).

### **1.1.3. Mikrofinansın Ortaya Çıkışı ve Gelişimi**

İnsanlığın her döneminde dar gelirli grupların finansman ihtiyacının karşılanması için çeşitli kurum ve yöntemler geliştirilmiştir. Avrupa’da 15. yüzyılda tefecilere alternatif olarak kurulan ve Avrupa’nın kırsal bölgelerine yayılan rehin dükkânları (pawnshop), 1700’lü yıllarda kurulan İrlanda Kredi Fonu (Irish Loan Fund), Osmanlı devletinde 15. yüzyılda başlayan Para Vakıfları sıradan halkın, çiftçilerin, finansman ihtiyaçlarını karşılayan kurumlar olarak ortaya çıkmıştır (Çizakça, t.y.; Helms, 2006, s. 2). 1983 yılında Muhammed Yunus’un Bangladeş’te başlattığı Grameen Bank mikrofinans projesiyle, dar gelirli kesimlerin finansman ihtiyacını karşılayan kurum ve kuruluşlar mikrofinans kuruluşları olarak adlandırılmaya başlamıştır. Bir başka deyişle, mikrofinans terimi Muhammed Yunus ve Grameen Bank ile özdeş hale gelmiştir (Özdemir, 2018, s. 12).

Mikrofinansın ortaya çıkışı ve gelişimini üç dönem üzerinden izah etmek daha anlaşılır olacaktır. Bu dönemler sırasıyla 1950-1970 yılları arası, 1970’li yıllar ve 1980-1990 yılları arası şeklinde sınıflandırılabilir.

1950-1970 yılları arasında kalkınma iktisadı, ekonominin bir alt dalı olarak ortaya çıkmış, geri kalmışlık ve yoksulluğun nedenleri üzerine çözüm önerileri sunmayı amaçlamıştır. Bu dönemde Neo-klasik iktisat yerini yeniden Keynezyen paradigmaya bırakmış,

kalkınmanın gerçekleşmesi için devlete önemli bir rol biçilmiştir (Aydın, 1999). Devletler tarım sektörüne yönelik olarak sübvansiyonlu krediler vererek kırsal kesimdeki halkı desteklemeye çalışmıştır. Ancak bu kredilerin çoğu geri ödenememiş, devletler kırsal kesimdeki düşük gelirli ailelere ulaşmakta başarılı olamamıştır (Burritt, 2003).

1970'li yıllarda sivil toplum kuruluşları (STK) üzerinden mikrofinans hareketleri başlamıştır. Bu STK'ların faaliyetlerinde genellikle hedef kitle kadınlar olmuştur. Bu dönemde Bangladeş'te Grameen Bank, Latin Amerika'da ACCION International, Hindistan'da Self Employed Women Association Bank gibi bugün halen faaliyetlerine devam eden mikrofinans kuruluşları kurulmuştur (Helms, 2006, s. 4). Ayrıca 1970 yılında Endonezya'da mikrofinans hizmeti sağlayan dünyadaki ilk özel banka olan Bank Dagang Bali açılmıştır (Robinson, 2001, s. xxxvii).

1980-1990 yılları arası mikrofinans kuruluşlarının kendilerini kanıtladıkları dönem olmuştur. Bangladeş'te Grameen Bank, Endonezya'da Bank Rakyat Indonesia (BRI), ABD'de ve Latin Amerika'da ACCION International ve Bolivya'da BancoSol milyonlarca kişiye mikrofinans hizmeti sunarak yoksullara da kredi verilebileceğini ve bu kredilerin geri ödenebildiğini kanıtlamışlardır (Robinson, 2001, s. 54). 1987 yılında Endonezya'da faaliyet gösteren BRI, mikro bankacılık bölümü kurarak ülke genelinde mikrokredi hizmeti vermeye başlamış ve bu tarihten sonra Mikrofinans Kuruluşlarının (MFK) ticari müessese olarak faaliyette bulunma tecrübesi ortaya çıkmıştır. MFK'ların bağışlara bağlı kalmadan ve herhangi bir sübvansiyon almadan da faaliyette bulunabilecekleri kanıtlanmıştır (Robinson, 2001, s. xxxvii). BRI mikrobancılık bölümü halen faaliyetlerini başarılı bir şekilde sürdürmektedir.

1990'lı yıllarda mikrofinansla ilgi daha da artmış, pek çok ülkede yeni MFK'lar kurulmuştur (Helms, 2006, s. 4). Bu dönemde MFK'larda sürdürülebilirlik tartışmaları ortaya çıkmış, MFK'ların bağışçıların bağışlarına bağımlı olmaları eleştirilmiş, MFK'ların ticari müesseseler olarak faaliyette bulunmaları gerektiği fikri, pek çok kesim tarafından seslendirilmeye başlamıştır. MFK'larda ticari yaklaşımı benimseyenler, mikrofinans hizmeti sunan kurumun maliyetlerini karşılayabilmesi için faiz ve komisyon alması gerektiği, bağışlara bağımlı kalınmaması için bu kuruluşların kârlı bir şekilde faaliyetlerini sürdürmesi gerektiğini dile getirmişlerdir. Aksi halde bu kurumlar uzun vadede mikrofinansman talep edenlere hizmet sunamaz hale geleceklerdir (Robinson,

2001, s. 10; Schmidt ve Zeitinger, 1997, s. 28). Ticari yaklaşıma karşı çıkanlar, ticarileşmenin en yoksula yardım etmeyi önleyeceğini, ticari MFK'ların bu kesimi dışlayacağı ve nispeten daha iyi durumdakilere hizmet sunacaklarını ifade etmektedirler (Christen ve Drake, 2002, s. 2).

2000'li yıllardan sonra mikrofinans bütün dünyada artık kabul görmüştür. 2005 yılı Birleşmiş Milletler tarafından "mikrokredi" yılı ilan edilmiş, 2006 yılında mikrofinansın kurucusu kabul edilen Muhammed Yunus'a "mikrokredi yoluyla aşağıdan başlayacak sosyal ve ekonomik gelişimin oluşumu için gösterdiği çabalar" nedeniyle Nobel Barış Ödülü verilmiştir. 2000 sonrasında mikrofinans sektöründe önemli yenilikler yaşanmış, teknolojik gelişmelerden mikrofinans sektörü de yararlanmış. Mikrofinansman talep edenlere ulaşmada, risk değerlemede ve geri ödemelerin takibinde bilgi teknolojileri yoğun biçimde kullanılmaya başlanmıştır. Bilgi teknolojilerinin kullanımı sadece mikrofinansman alanların takibinde değil, MFK'ların uluslararası fon kaynaklarından fon temin etmesinde de kullanılmıştır. Finansal teknoloji (FinTech) alanındaki gelişmeler, kitle fonlaması (crowdfunding) platformları sayesinde MFK'lar dünyanın pek çok yerinden fon toplama imkânına sahip olmuşlardır (Özdemir, 2018, s. 20).

#### **1.1.4. Mikrofinans Kuruluşu Modelleri**

Mikrofinans kuruluşlarına yönelik pek çok sınıflandırma yapılmakla birlikte en yaygın olarak iki sınıflandırma kullanılmaktadır. Bunlardan birincisinde mikrofinans kuruluşunun ülkenin kanunlarına göre resmi statüde olup olmaması, ikincisinde ise mikrofinans kuruluşunun finansman kullandırma biçimi ön plana çıkmaktadır.

##### **1.1.4.1. Resmi Olma Durumlarına Göre Mikrofinans Kuruluşları**

Resmi olma durumlarına göre MFK'lar formel, yarı formel ve enformel şeklinde üç gruba ayrılmaktadır. Formel MFK'lar genellikle küçük sanayi ve tarım gibi stratejik sektörlerle kredi sağlayan kamu bankaları şeklindeki kuruluşlardır (Okumuş, 2010, s. 191).

Yarı formel MFK'ların çoğunluğu STK veya kooperatif şeklinde örgütlenmiş kuruluşlardır. Başlangıçta STK olarak örgütlenen MFK'lar daha sonra bağışlara bağımlı kalmamak için banka dışı finansal kuruluşlara dönüşmüştür. Yarı-formel MFK'ların amacı bankalardan hizmet alamayanların finansal ürün ve hizmetlere erişimini sağlamaktır. Bu MFK'ların genellikle yoksulun yoksulu kesimi hedeflemelerine rağmen

yine de farklı sosyo-ekonomik durumlara sahip olan kişilere de hizmet sağladıkları görülmektedir. Yarı-formel MFK'lar genellikle Bankacılık mevzuatına tabi değildirler. Fakat diğer resmi otoritelerin düzenleme ve denetimine tabi olarak faaliyet göstermektedir. Bazı ülkelerde bu tip MFK'ların bankacılık düzenlemelerine de tabi olduğu görülebilmektedir (Okumuş, 2010, s. 192).

Enformel şekilde mikrofinansman sağlayan kişi ya da örgütler ise ROSCA ((Rotating Credit and Savings Association), yardımlaşma sandıkları, tefeciler, akraba ve arkadaşlardan oluşan gruplar şeklindeki yapılardır. Bu grupların resmi bir otorite tarafından denetlenmesi gibi bir durum söz konusu değildir (Okumuş, 2010, s. 192).

#### **1.1.4.2. Finansman Sağlama Modellerine Göre Mikrofinans Kuruluşları**

MFK'ların finansman sağlama modellerine göre sınıflandırılmasında en yaygın kullanılan 15 model bulunmaktadır. Bunlar sırasıyla; birlik, banka garantisi, topluluk bankası, kooperatif, kredi birliği, Grameen, grup, bireysel, aracı kuruluş, STK, grup baskısı, ROSCA, küçük işletme, köy bankaları ve kiva modelidir.

##### **1.1.4.2.1. Birlik Modeli**

Bu modelde bir topluluk kendi içinde bir birlik oluşturarak mikrofinans hizmeti vermektedir. Bu birlikler gençlik grubu, kadın toplulukları, dini gruplar olabileceği gibi ideolojik bir görüş etrafında toplanan kişilerden oluşabilmektedir. Bazı ülkelerde birliklerin hukuki bir alt yapıya sahip oldukları da görülür. Bu tür birlikler vergi indirimi, aidat toplama, sigorta hizmeti sağlama gibi faaliyetlerde bulunabilmektedir. Bu model ileride ele alınacak grup modeline benzemektedir. Birlik modelinin STK modelinden farkı, belirli bir bölgedeki kişilerden oluşturulması ve birlik içindeki kişilere yönelik mikrofinans hizmeti sağlamasıdır (Okumuş, 2010, s. 180; Özdemir, 2018, s. 34).

##### **1.1.4.2.2. Banka Garantisi Modeli**

Bu modelde bir devlet kuruluşu veya hibe veren başka bir kuruluş bankaya teminat vermektedir. Böylece kişi/gruplara bankadan kredi verilmesi sağlanmaktadır. Uluslararası, ulusal kuruluşlar ve STK'lar kendi bünyelerinde mikrofinans programları başlatmak için garanti fonları oluşturmaya çalışmaktadır (Okumuş, 2010, s. 180). AfriCap Microfinance Fund (Mauritius), Bellwether Microfinance Fund (India), Latin America

Bridge Fund, Microfinance Credit Guarantee Facility (Pakistan) bu modeli kullanan MFK'lara örnek olarak gösterilebilir (Fehmeen, 2010). Türkiye'de 1994 yılında kurulan Kredi Garanti Fonu (KGF) bu modele benzemektedir (Özdemir, 2018, s. 31).

#### **1.1.4.2.3. Topluluk Bankası Modeli**

Bu modelde belirli bir topluluk, bir birim olarak kabul edilmekte ve resmi/yarı resmi kuruluşlar aracılığıyla mikrofinansman verilmektedir. Topluluk bankaları genellikle STK'lar yardımıyla kurulmaktadır. Topluluk bankası, topluluk üyelerini kendi mikrofinansman faaliyetleri ile ilgili bilgilendirmektedir. Topluluk bankaları, genellikle gelir getirici projeler geliştirmektedir (Okumuş, 2010, s. 180-181)

#### **1.1.4.2.4. Kooperatif Modeli**

Kooperatif; ortak ekonomik ihtiyaçları ve talepleri karşılamak amacıyla gönüllü olarak bir araya gelen kişilerce oluşturulmuş girişimlerdir (Srinivas, 2015). Kooperatif modelinde üyeler kooperatife belli tutarda aidat ödemekte, ödedikleri aidat nispetinde finansman temin edebilmektedir (Özdemir, 2018, s. 32). Catholic Relief Services tarafından uygulanan program kooperatif modelinin bir örneğini teşkil etmektedir (Morris, Woodworth ve Hiatt, 2006, s. 348). Kooperatif modeli faiz içermemesi nedeniyle İslami mikrofinansda da kullanılabilir bir modeldir (Ebrahim, 2009; Riwayatanti, 2013a). Örneğin Endonezya'daki BMT'lerin pek çoğu kooperatif şeklinde örgütlenmiştir ve İslami mikrofinans hizmeti vermektedir.

#### **1.1.4.2.5. Kredi Birliği Modeli**

Kredi birlikleri yönetimleri kendi üyeleri tarafından yerine getirilen ve üyelerine finansman sağlamayı amaçlayan finansal kooperatiflerdir. Belirli bir grubun tasarruflarını birlikte çalıştırmayı kabul eden ve birbirlerine düşük faiz oranları ile kredi vermeyi amaçlayan üyeler tarafından yönetilmektedir. Genellikle üyelerin hayatlarında aynı kiliseye gitmek, aynı sendikaya üye olmak, aynı bölgede çalışmak gibi ortak özellikler bulunmaktadır (Okumuş, 2010, s. 181).

#### **1.1.4.2.6. Grameen Modeli**

Grameen Modeli, mikrofinansın kurucusu sayılan Muhammed Yunus tarafından 1983 yılında başlatılan Grameen Bankasının oluşturmuş olduğu modeldir. Grameen Bank kredi verirken beş kişilik bir grup oluşturmakta ve grup üyelerine tek tek kredi vermektedir. Bu beş kişi aynı zamanda birbirlerinin kefilidir. Grup üyelerinden birinin, aldığı krediyi geri ödememesi durumunda grup üyelerinin tamamı bu krediyi geri ödemekle yükümlü tutulmaktadır. Bu modelde geri ödemeler haftalık olarak yapılmakta ve geri ödemeler 46 haftada tamamlanmaktadır. Ödemelerin haftalık olarak yapılması ve geri ödemelerde grup baskısının oluşturulması Grameen'in başarısındaki en önemli faktör olarak gösterilmektedir. Grameen'in kredi verdiği kişilerin %90'ından fazlasını kadınlar oluşturmaktadır (Özdemir, 2018, s. 33). Grameen'in başarısı, daha sonra kurulan MFK'ların bu modeli uygulamasına neden olmuştur. Grameen modelini İslami mikrofinansla ilk kullanan kuruluş ise, Malezya'daki Amana Ikhtiar Malaysia olmuştur (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 3).

#### **1.1.4.2.7. Grup Modeli**

Bu model Grameen modeli ve toplum bankacılığı modeline benzemektedir. Kredi bireylere değil gruplara verilmektedir. Bu modelde amaç grup olarak hareket ederek karşılaşılan zorlukların üstesinden gelmektir. Grup modeli ortak pazarlık gücü, ortak eğitim, lobi oluşturma gibi amaçlar için kullanılabilir (Okumuş, 2010, s. 182).

#### **1.1.4.2.8. Bireysel Model**

Bireysel modelde krediler doğrudan borç talep eden kişiye verilmekte, bir grup oluşturulması gerekmemektedir. Bu modelde bireysel olarak kredi vermenin yanında eğitim, sağlık, beceri gelişimi gibi sosyo ekonomik hizmetler de sağlanabilmektedir (Okumuş, 2010, s. 182). Pakistan'da faaliyet gösteren İslami mikrofinans kuruluşlarından Akhuwat ve Wasil bireysel modeli kullanmaktadır.

#### **1.1.4.2.9. Aracı Kuruluş Modeli**

Aracı kuruluş modelinde borç veren ve borç alan arasında "arabulucu" bir kuruluş bulunmaktadır. Aracı kuruluş borçluların kredi konusunda bilinçlendirilmesine yardımcı olmaktadır. Örneğin bir tasarruf programı açarak borçluların kredi verilmeye elverişli

hale getirilmesi sağlanmaktadır. Aracılar, bireyler olabileceği gibi sivil toplum kuruluşları, mikrokredi programları ve ticari bankalar da olabilir (Srinivas, 2015).

#### **1.1.4.2.10. STK Modeli**

STK'ların mikrofinansta önemli bir rolü vardır. Zira STK'lar mikrofinans programlarının başlatılmasında ve sürdürülmesinde anahtar roller üstlenmişlerdir. STK'lar hem doğrudan mikrofinans hizmeti sunmuş hem de toplumda mikrofinans bilincinin oluşmasına büyük katkı sunmuşlardır (Okumuş, 2010, s. 183; Srinivas, 2015) Halihazırda pek çok kuruluş mikrofinans faaliyetlerini STK olarak devam ettirmektedir. STK'lar kâr amacı taşımadıkları için STK modelinde, kredi maliyetleri düşüktür ve bu nedenle çok daha fazla tercih edilmektedir. STK'ların bağışlara bağımlı olması, sürdürülebilirliklerinin olmadığı şeklinde eleştirilmelerine neden olmuştur (Özdemir, 2018, s. 34).

#### **1.1.4.2.11. Grup Baskısı Modeli**

Grup baskısı modelinde kredi veren kuruluş, geri ödemeleri garanti altına almak için baskı unsurunu kullanmaktadır. Baskı unsuru, grup üyelerinden birine kredi verildikten sonra, diğer üyelere de kredi verilebilmesi, ilk kredi verilen üyenin geri ödemesine bağlanması ile sağlanmaktadır. İlk krediyi alan üye borcunu geri ödemezse diğer grup üyeleri kredi alamamaktadır. Diğer grup üyeleri, kredi alabilmeleri için ilk üyeye borcunu geri ödemesi için baskı yapmaktadır. Grup baskısı modelinin kırsal kesimde daha etkili olduğu düşünülmektedir. (Okumuş, 2010, s. 184).

#### **1.1.4.2.12. ROSCA Modeli**

ROSCA'lar tasarruf yapma ve borçlanma amacıyla belli sayıda insanın bir araya gelerek oluşturduğu enformel yapılardır (Otero, 2003, s. 27). Grup üyeleri, belirli miktardaki bir parayı ortak fona yatırmakta ve toplanan paralar her hafta/ay üyelerden birine tek seferliğine tahsis edilmektedir. Örneğin, 5 üyesi bulunan bir ROSCA'da her üye aylık olarak ortak fona 1.000 TL yatırır ve ay sonunda toplanan bütün para (5.000 TL) üyelerden birine verilir. Bu üye aldığı tutarı düzenli olarak diğer aylarda öder. O ay hangi üyenin havuzdaki parayı alacağı genellikle kura ile belirlenir.



Pek çok ülkede farklı isimlerle ROSCA uygulamaları vardır. Örneğin Bangladeş'te, rickshaw<sup>1</sup> sürücüleri kendi aralarında bir ROSCA kurmuşlardır. Sürücüler kendi aralarında topladıkları paraları her gün bir havuza yatırmakta, 15 günde bir toplanan paralar kura ile sürücülerden birine verilmektedir (Johnson ve Rogaly, 1997, s. 18). Türkiye'de daha çok ev hanımları arasında uygulanan "altın günleri" de ROSCA'lara bir örnek oluşturur. El birliği ya da tasarrufa dayalı faizsiz finansman sistemi olarak da bilinen "evim" şirketlerinin çalışma şekli de ROSCA'lara benzemektedir ( Özdemir, 2018, s. 35). Defin işlemleri sandığı, tüketim eşyaları alma grupları gibi çok çeşitli geleneksel ROSCA uygulamaları da farklı örnekler olarak zikredilebilir (Jackelen ve Ryne, 2003, s. 55).

#### **1.1.4.2.13. Küçük İşletme Modeli**

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) ekonomideki önemi, son zamanlarda artmıştır. Bu tür işletmelerin özellikle istihdam yaratmada büyük faydaları olduğu anlaşılmıştır. KOBİ'lerin eğitim, teknik danışmanlık, yönetim prensipleri gibi alanlarda desteklenmelerine yönelik pek çok politika devletler tarafından uygulanmaktadır. Bu politikalardan bazıları da KOBİ'lere finansman sağlanmasına yöneliktir. KOBİ'lere mikrofinansman sağlanması bazı kamu kuruluşları aracılığıyla olabileceği gibi, kamu kurumlarının desteklediği özel MFK'lar tarafından da olabilmektedir. Türkiye'deki Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kredileri bu modele örnektir (Özdemir, 2018, s. 36).

#### **1.1.4.2.14. Köy Bankaları Modeli**

Köy bankaları yarı-formel, topluluk temeline dayalı kredi ve tasarruf birlikleridir. Genellikle, 15-50 kişi tarafından oluşur ve üyelerine bireysel krediler temin eder (Ledgerwood vd., 2013, s. 214). Köy bankaları, Latin Amerika ve Afrika'da yaygındır (Obaidullah, 2008a, s. 7). Bankanın sahibi üyelerdir, fakat sahiplik resmî olarak kayıt altına alınmamıştır. Bankanın topladığı tasarruflara ilişkin hususlara ve verilecek kredilere uygulanacak faiz oranlarına ilişkin hususlara üyeler karar verir. Bankacılık sektörü ile kıyaslandığında kredi faiz oranları yüksek, tasarruf mevduatı getirileri ise

---

<sup>1</sup> Özellikle Asya kıtasındaki ülkelerde kullanılan arkasında bir ya da birkaç yolcu taşınabilen bisiklet/motosiklet tarzı araçlardır.

birbirine yakındır (Zeller, 2003, s. 21). Köy bankasının ilk kuruluş sermayesi dış bir kaynaktan da verilmiş olabilir fakat üyelerin kendileri bankayı yönetmektedir. Bankanın üyeleri; üyelerin seçimi, çalışanların belirlenmesi, kendi kuruluş tüzüklerini hazırlama, bireylere kredi dağıtma, ödemeleri tahsil etme ve tasarrufları toplama gibi hizmetleri kendileri yerine getirmektedir (Srinivas, 2015). Köy bankalarının asıl amacı yoksulluğun azaltılmasıdır. Yoksulluğu azaltmada daha etkili olmak için STK'lar tarafından genellikle eğitim gibi tamamlayıcı hizmetler sağlanmaktadır (Zeller, 2003, s. 22). Köy bankaları modeli 1984 yılında Dr. John Hatch'ın kurduğu FINCA tarafından dünyanın birçok bölgesinde uygulanmaktadır. İslami mikrofinans alanında köy bankacılığı modelinin başarılı örneklerinden biri olarak Suriye'deki Jabal al-Hoss zikredilebilir (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 19,30).

#### **1.1.4.2.15. KIVA Modeli**

2005 yılında San Francisco'da uluslararası STK olarak kurulan KIVA'nın amacı yoksulluğu azaltmak için insanları internet üzerinde sanal bir platformla bir araya getirmektir. Bunu da son yıllarda oldukça yaygınlık kazanan kitlesel fonlama (crowdfunding) ile yapmaktadır. KIVA, dünyanın her yerinden tek tek bireylerin mikrokrediye katkı yapabilmesine imkân sağlamaktadır (Okumuş, 2010, s. 186).

İlk olarak mikrofinansman talep eden kişinin başvurusu KIVA'ya iletilmekte, o da bu talebi internet üzerinden destek olmak isteyenlerle paylaşmaktadır. Kişinin KIVA'dan talep ettiği miktar toplandığında mikrogirişimcinin bulunduğu ülkede KIVA'nın partneri olan bir MFK üzerinden kredi verilmektedir. Verilen kredi geri ödendiğinde, mikrogirişimciye destek olan kişilere verdikleri parayı geri alma veya başka bir mikrogirişimciyi desteklemek için kullanma şeklinde farklı seçenekler sunulmaktadır (Kiva.org, t.y.).

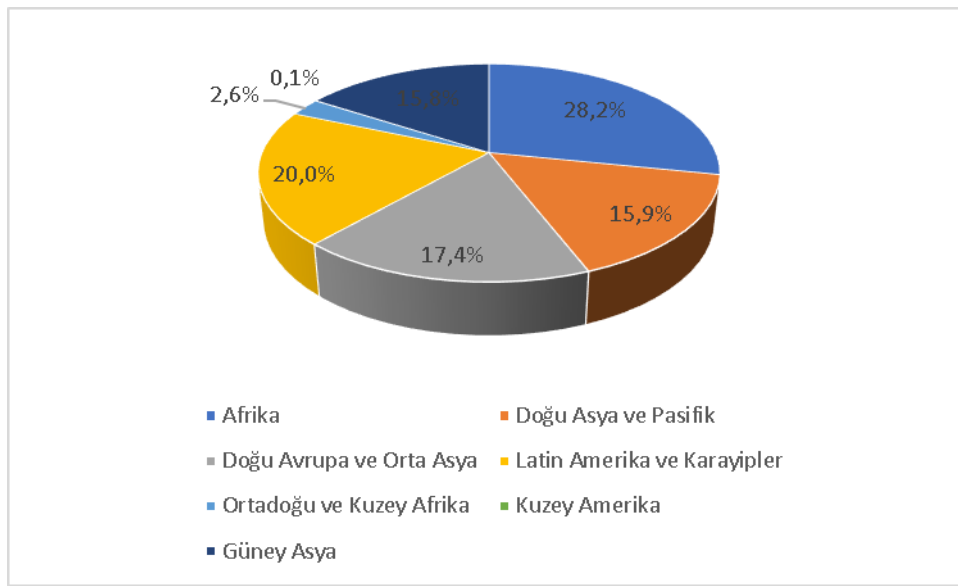
#### **1.1.5. Mikrofinans Uygulamaları**

##### **1.1.5.1. Dünyada Mikrofinans Uygulamaları**

Dünyadaki mikrofinans uygulamaları incelendiğinde MFK'ların pek çoğunun ilk kurulduklarında STK olarak faaliyete başladıkları görülmektedir. Fakat daha sonra bu tür

MFK'ların temel fon kaynakları olan bağışların azalması neticesinde banka dışı finans kuruluşlarına dönüştükleri gözlemlenmiştir (Okumuş, 2010, s. 191).

Mix Market verilerine göre 30 Ekim 2019 tarihi itibariyle dünyada 3114 mikrofinans kuruluşu faaliyet göstermektedir. Bu kuruluşların bölgelere göre dağılımı incelendiğinde mikrofinans kuruluşlarının %20'sinin Latin Amerika ve Karayipler, %15,9'unun Doğu Asya ve Pasifik, %15,8'inin Güney Asya, %17,4'ünün Doğu Avrupa ve Orta Asya, %2,6'sının ise Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesinde faaliyet gösterdiği görülmektedir (Mixmarket, 2019).



**Grafik 1:** Sayılarına Göre MFK'ların Bölgesel Dağılımı

**Kaynak:** Mix Market (2019) verilerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bölgelere göre, MFK'lardan borç alanların sayıları incelendiğinde ise Güney Asya'nın başı çektiği görülmektedir. 2018 yılı verilerine göre Güney Asya'da 85,6 milyon aktif borçlu bulunmaktadır. En fazla borçlu sayıları da sırasıyla Hindistan, Bangladeş ve Vietnam'da bulunmaktadır (Fassin ve Valette, 2019, s. 2)

Mikrofinans kuruluşlarının kurumsal yapıları incelendiğinde temelde beş farklı kurumsal yapı zikredilebilir. Bunlar sırasıyla; banka dışı finansal kuruluşlar, sivil toplum kuruluşları, bankalar, kredi birlikleri ve kırsal bankalardır. Dünyadaki farklı bölgelerde farklı türde mikrofinans kuruluşlarının yaygınlık gösterdiği görülmektedir. Mikrofinans şube sayıları üzerinden bir değerlendirme yapıldığında Afrika, Doğu Asya ve Pasifik,

Ortadoğu ve Kuzey Afrika, Güney Asya’da sivil toplum kuruluşu statüsündeki mikrofinans kuruluşlarının, Doğu Avrupa ve Orta Asya’da bankaların, Latin Amerika ve Karayipler’de ise banka dışı finans kuruluşlarının yaygın olduğu görülmektedir (Khamar, 2019).

**Tablo 1:** Bölgelere Göre MFK’ların Kurumsal Yapıları ve Oranları

	Banka Dışı Finansal Kuruluş	STK	Banka	Kredi Birliği	Kırsal Banka
Afrika	22,4%	29,9%	23,0%	24,5%	0,2%
Doğu Asya ve Pasifik	35%	52%	5%	4%	4%
Doğu Avrupa ve Orta Asya	43%	3%	52%	1%	0%
Latin Amerika ve Karayipler	46%	9%	40%	5%	0%
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	16%	83%	1%	0%	0%
Güney Asya	30%	51%	18%	0%	1%

**Kaynak:** Khamar’ın (2019) verilerinden yararlanarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Küresel ölçekte mikrofinans sektörü içerisinde aktif borçlu sayısı 139,9 milyon, borç verilen tutar ise 124 milyar dolardır (Fassin ve Valette, 2019, s. 2). Mikrofinans kuruluşları tarafından verilen borç miktarı her yıl yaklaşık %14 büyümektedir (Khamar, 2019, s. 2). Mikrofinansın ilk uygulamalarında olduğu gibi halen mikrofinans sektöründe kadınların ağırlığı oldukça fazladır. Mikrofinans sektörü içerisinde borç verilenlerin %80’i kadınlardan oluşmakta, %65’i ise kırsal kesimde yaşayanlardan oluşmaktadır. Mikrofinans kuruluşlarının hizmet verdiği ofis sayısı 51.160’a ulaşmıştır. Finansal teknolojilerin gelişmesiyle birlikte mikrofinans kuruluşlarının da dijital kredi dağıtım kanallarını artırdığı; ATM’ler, gezici personeller ve alt ofisler ile 110 bini aşan dijital hizmet noktalarında hizmet verdiği görülmektedir (Khamar, 2019, s. 2).

2018 yılsonu verilerine göre en yüksek müşteri sayısına sahip MFK, 5 milyondan fazla üye ile Bangladeş’teki ASA Bangladesh’tir. 3 milyondan fazla müşteri ile Hindistan’daki Satin ikinci sıradır. İlk 10 MFK’dan 6’sı Hindistan’da faaliyet göstermektedir. İlk 10 MFK’nın toplamda 25 milyondan fazla müşterisi bulunmaktadır (Mixmarket, 2019).

**Tablo 2:** Aktif Borçlu Sayısına Göre MFK'lar (2018 yılsonu itibariyle)

Sıra	Kurum	Ülke	Toplam Müşteri Sayısı
1	ASA Bangladesh	Bangladeş	5.917.367
2	Satin	Hindistan	3.149.607
3	SKDRDP	Hindistan	2.856.557
4	Compartamos Banco	Meksika	2.485.029
5	CrediAmigo	Brezilya	2.065.167
6	Muthoot Microfin	Hindistan	1.880.823
7	Arohan	Hindistan	1.865.266
8	Asirvad	Hindistan	1.806.844
9	ASA Philippines	Filipinler	1.753.871
10	Fusion	Hindistan	1.551.816

**Kaynak:** Mixmarket (2019) verilerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

### 1.1.5.2. Türkiye’de Mikrofinans Uygulamaları

Türkiye’de mikrofinans uygulamaları incelendiğinde iki kuruluşun ön plana çıktığı görülmektedir. Bunlardan birincisi Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA) bünyesindeki Türkiye Grameen Mikrokredi Programı (TGMP), ikincisi ise Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı’nın (KEDV) bünyesindeki MAYA Mikro Ekonomik Destek İşletmesidir. İki kuruluştan TGMP’nin şube ağı ve kullanılan kredi miktarı daha fazladır. TGMP, ülke genelinde 97 şube ile faaliyet göstermektedir (TGMP, 2019, s. 3). MAYA ilk başlarda İstanbul, Kocaeli, Sakarya ve Eskişehir illerinde faaliyet gösterirken 2019 yılı itibariyle sadece Eskişehir ilinde faaliyet göstermektedir.

#### 1.1.5.2.1. Türkiye Grameen Mikrokredi Programı (TGMP)

Türkiye’nin resmi statüdeki ilk mikrofinans kuruluşu olan Türkiye Grameen Mikrokredi Programı (TGMP) Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA) tarafından Grameen Bank işbirliği ile 2003 yılında ilk defa Diyarbakır’da faaliyetlerine başlamıştır. TGMP’nin amacı Türkiye’deki bütün dar gelirli ailelere, kadınlar vasıtasıyla uygun finansal hizmetler sunarak kadınların kendi kendilerine gelir getirici bir iş kurmalarını teşvik etmek, ekonomik ve sosyal durumlarını iyileştirmelerini sağlamak ve bunlar için gerekli finansal anlamda sürdürülebilir bir ortam kurmak ve yoksulluk içinde yaşayan kadınlara finansal hizmetler sağlama konusunda öncülük etmektir. Bu amaçları doğrultusunda

TGMP müşterilerine başta mikrokredi olmak üzere diğer finansal hizmetleri Grameen tipi mikrokredi modelini uygulayarak sağlamaktadır (Tgmp.net, t.y.-a).

TGMP'nin "temel kredi, girişimcilik kredisi, sözleşmeli kredi, kısa vadeli hayvancılık kredisi, mücadeleci üye kredisi, sosyal kalkınma kredisi ve iletişim kredisi" adı altında farklı kredi çeşitleri bulunmaktadır. Kredi hizmetinin yanından "mikrosigorta, mikrokonut sigortası, gönüllü tasarruf ve mikro emeklilik" gibi finansal hizmetler de vermektedir (Tgmp.net, t.y.-b). TGMP'nin sunduğu kredi türleri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

**Tablo 3: TGMP'nin Kredi Ürünleri ve Özellikleri**

Kredinin Türü	Özellikleri
Temel Kredi	TGMP'nin temel mikrokredi türüdür. Bu kredi türünde mikrogirişimcilere 100 TL-1.500 TL arasında mikrokredi verilmektedir. Geri ödemeler haftalık olarak yapılır ve 48 haftada tamamlanır. Bu mikrokredi türünde kredi alan mikrogirişimci aldığı kredi tarihinden itibaren 6 ay sonra ödediği miktarı tekrar kredi olarak alabilmektedir. Mikrokredi verilen kişilerden aldığı kredinin tutarına göre %10 hizmet bedeli <sup>2</sup> adı altında bir fazlalık alınmaktadır.
Girişimci Kredisi	Bu kredi türü daha büyük bir iş kurulması için verilen kredi türüdür. Bu kredi türünde verilen miktar 1000TL-5.000TL arasındadır. Bu kredi türünde de geri ödemeler 48 haftada yapılmaktadır.
Hayvancılık Kredisi	Hayvancılık yapmak isteyen kişilere verilen kredi türüdür. Bu kredi türünde verilen miktar maksimum 2000TL'dir. Bu kredilerin geri ödemesi 26 haftada yapılmaktadır.
Sosyal Kalkınma Kredisi	Mikrogirişimcilere ek gelir getirici işler için verilen kredi türüdür. Mikrogirişimcinin asıl işine ek olarak yaptığı temizlik ürünleri, kozmetik ürünleri gibi 15 çeşit ürünün ticaretini yapması durumunda bu kredi türünden yararlanabilir. Bu kredilerin geri ödemesi 46 haftada yapılmaktadır.
İletişim Kredisi	Mikrogirişimcilerin teknolojik gelişimini sağlamaya yönelik verilen kredi türüdür. Akıllı telefon, bilgisayar gibi teknolojik aletlerin alımı için verilmektedir. Bu kredi türünde geri ödemeler 46 haftada tamamlanmaktadır.

**Kaynak:** TGMP (2021)

<sup>2</sup> Adaman ve Bulut (2007, s.32-33)'un yaptıkları alan araştırmasında TGMP'nin mikrokredi hizmetleri karşılığında aldıkları faizin bazı dini kesimler tarafından hoş karşılanmadığı için "hizmet bedeli" olarak ifade edilmesini tercih ettiği belirtilmektedir.

TGMP mikrokredi hizmetinin yanında üyelerine sunduğu diğer finansal hizmetler ise aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

**Tablo 4: TGMP'nin Diğer Finansal Hizmetleri**

Kredinin Türü	Özellikleri
Mikrosigorta	TGMP mikrogirişimcilere ayda 1 TL ödemeleri karşılığında 10.000TL teminat altına alan ferdi kaza sigortası imkânı sağlamaktadır.
Mikrokonut Sigortası	TGMP mikrogirişimcilere yıllık 14 TL ödemeleri karşılığında yangın, sel, fırtına ve diğer doğal afetler nedeniyle ortaya çıkan zararlarda ev sahiplerini 15.000 TL, kiracıları 10.000 TL ye kadar teminat altına alan konut sigortası imkânı sağlamaktadır.
Gönüllü Tasarruf	TGMP kredi verdiği kişilerin gönüllü tasarruf yapmalarını teşvik etmekte, bu kapsamda bu kişiler adına açılan banka hesaplarına haftada 1 TL yatırarak birikim yapmalarını sağlamaktadır.

**Kaynak:** TGMP (2021)

TGMP bu hizmetleri ile ülke genelinde 2018 yıl sonu itibariyle, 64 ilde ve 93 şubede toplamda 173 bin dar gelirli kadına 809 milyon TL mikrokredi hizmeti vermiştir (TGMP, 2018, ss. 13–17).

#### **1.1.5.2.2. MAYA Mikro Ekonomik Destek İşletmesi**

MAYA (Mikro Ekonomik Destek İşletmesi), 2002 yılında Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı'nın (KEDV) bir iktisadi işletmesi olarak İzmit'te kurulmuştur. KEDV mikrokredi faaliyetlerine ilk olarak 1995-1997 yılları arasında İstanbul'da dar gelirli 100 kadına küçük miktarlarda kredi vererek başlamıştır. Ancak 1999 depremi ve 2001 krizi sonrasında KEDV mikrokredi verebilmek için yeterli maddi güce erişemediğinden bir süre faaliyetlerine ara vermiştir. KEDV mikrokredi faaliyetlerine, 2002 yılında gereken fonun bulunmasıyla tekrar başlamış ve MAYA'yı kurmuştur. MAYA Türkiye'de mikrokredi operasyonlarıyla ilgili açık bir yasal çerçevenin bulunmaması nedeniyle kâr amacı gütmeyen bir mikrofinans kuruluşu statüsüne sahip değildir. Halihazırda resmi bir finans kuruluşu gibi faaliyette bulunmaktadır. Bu nedenle, MAYA'nın banka ve sigorta muameleleri vergisi, işlem vergisi ve damga vergileri gibi vergileri ödemesi gerekmektedir. MAYA müşterilerinden kredi hizmetinden kaynaklanan vergiler dışında ayrı bir vergi talep etmemektedir (Günel ve Aytulun, 2006, s. 155).

MAYA'nın hedef kitlesini ekonomik olarak aktif olan ancak bankaların talep ettiği koşulları ve teminatları sağlayamadığı için finansal hizmetlere ulaşamayan dar gelirli kadınlar oluşturmaktadır. Bu sebeple geleneksel teminat sisteminin yerine kadınlar arasındaki dayanışmanın temel alındığı "Dayanışma Grupları"ni bir nevi teminat kabul ederek mikro kredi hizmeti vermektedir. MAYA müşterilerinin yaptıkları işler genellikle ticaret, üretim ve hizmet sektörleri gibi sektörlerde yürütülmekte, küçük yiyecek işleri, evden satış, giysi dikişi/tamiri, el işleri ve kuaförlük gibi pek çok faaliyeti içermektedir. Bu işlerin çoğunluğu evde yapılan işler olup; geri kalanlar ise halk pazarlarında, sokak tezgâhlarında ya da kendilerine ait olan küçük dükkânlarda gerçekleştirilmektedir (Şahpaz, 2017, s. 63).

MAYA mikrokredi verirken şu koşulları benimsemiştir:

- Mikrokrediler oluşturulan dayanışma gruplarına verilmektedir. Dayanışma grupları 3 ila 5 kadından oluşmaktadır.
- İlk kez kredi alacaklar için kredi tutarı 100TL ile 800 TL arasındadır. Yeniden krediye başvurulduğunda kredi tutarı %25'i bulan seviyede arttırılabilir.
- Mikrokrediler 6-12 ay arasında geri ödenmektedir ve geri ödemeler haftalık olarak yapılmaktadır.
- Verilen mikrokredi tutarına göre bir hizmet bedeli alınmaktadır.

2002 yılında 37 kadına yaklaşık 13.000 TL kredi vererek mikrokredi faaliyetlerini başlatan MAYA, faaliyet alanını İstanbul, Kocaeli, Sakarya ve Eskişehir illerini de kapsayacak şekilde geliştirmiş, daha sonra yavaş yavaş mikrokredi faaliyetlerini azaltmaya başlamıştır. 2019 yılı itibariyle ise mikrokredi faaliyetlerini sadece Eskişehir ilinde sürdürmektedir.

### **1.1.5.3. Mikrofinans Uygulamalarında Yaklaşım**

Mikrofinansın etki analizi ile mikrofinans kuruluşunun hedefleri arasında yakın bir ilişki vardır. Eğer bir mikrofinans kuruluşu, finansal sürdürülebilirlik veya hanehalkının refah seviyesinde bir artışı hedefliyorsa etki analizinde inceleyeceği değişkenler birbirinden farklı olacaktır. Mikrofinans kuruluşunun, mikrofinans hizmetini sunum şekli ve hedeflerine göre temelde iki farklı yaklaşımı benimsedikleri söylenebilir (Cerrutti, 2000). Birincisi, refahçı (welfarist) yaklaşımdır ki bu yaklaşımda mikrofinansman alan kişinin refahında bir artış olup olmadığı incelenmektedir. İkincisi ise kurumcu (institutionalist)



yaklaşımıdır. Bu yaklaşımda mikrofinans kurumunun uygulamaları temel alınmaktadır. MFK'ların finansal sürdürülebilirliği ve mikrofinans programının bizi kendisinin sosyal yardım boyutu dikkate alınmaktadır. İlk yöntem bağışçılardan gelecek bağışlara daha çok bağımlı iken, ikinci yöntem MFK'ların sermayesinin mikrofinans programına aktarılırken ne ölçüde ekonomik ve sürdürülebilir olduğuna odaklanmaktadır (Hassan ve Saleem, 2017, s. 22).

#### **1.1.5.3.1 Refahçı Yaklaşım**

Refah kavramı, Arapça'da bolluk, zenginlik, rahatlık anlamlarına gelmekte, İngilizce'de ise "welfare" kelimesi ile ifade edilmekte ve "genel iyi olma hali" manasında kullanılmaktadır (Çağlayan, 2019, s. 33). Refah kavramı, modern dönemde piyasa toplumu ile gelişen bir kavramdır (Arda Özalp, 2016, s. 33). Refah kavramı, felsefe, sosyoloji, siyaset bilimi, iktisat gibi pek çok disiplinin ilgi alanına girmekte, bu yönüyle refah kavramının bireysel refah, iktisadi refah ve sosyal refah şeklinde üç türü bulunmaktadır (Taşçı, 2020, s. 6). Refahın mikrofinansı ilgilendiren türü daha çok bireysel refah olmaktadır. Bireysel refah, iyi olma/esenlik (well-being), mutluluk (happiness) ve yaşam kalitesi gibi kavramlar ile aynı zeminde kullanılmaktadır (Taşçı, 2020, s. 7). Bireysel refahın artması; kişinin iyi olma halinin, mutluluğunun ve yaşam kalitesinin artması anlamında kullanılmakta, bu anlamda bireysel refahın subjektif yönünün oldukça fazla olduğu görülmektedir. Mikrofinans açısından bireysel refahın artış göstergesi olarak genellikle hanehalkı geliri kullanılmakta, gelir artışının bireysel refahı artıracığı varsayılmaktadır.

Refahçı yaklaşım, mikrofinansman sağlanan kişilerin refahında bir artış olup olmadığına odaklanmaktadır. Bu yaklaşımda mikrofinans hizmeti yoksullara ve aşırı yoksullara ulaştırılmakta, mikrofinans kuruluşunun başarısı da mikrofinansman kullandırdığı kişilerin yaşam koşullarında bir iyileştirme sağlayıp sağlayamaması ile değerlendirilmektedir. Refahçı yaklaşımda kâr amacı ve sürdürülebilirlikten ziyade en fazla sayıda yoksula ulaşmak ve yoksulların refahını artırmak amaçlanmaktadır (Okumuş, 2010b, ss. 142–143). Refahçı yaklaşımın zayıf yönü mikrofinans faaliyetlerinin sürdürülebilmesi için bağışçıların bağışlarına bağımlı olmasıdır. Mikrofinans hizmeti verilirken ortaya çıkan maliyetler, mikrofinansman kullandırılan kişiden değil, yapılan bağışlardan karşılanmaktadır. Finansman verilen kişiler, yoksul ve aşırı yoksul oldukları

için geri ödemelerin yapılmasında büyük risk ortaya çıkmaktadır. Bu durum da mikrofinans kuruluşunun faaliyetlerinin sürdürülebilirliğini tehlikeye atmaktadır (Özdemir, 2018, s. 25).

#### **1.1.5.3.2. Kurumcu Yaklaşım**

Kurumcu yaklaşımda ise mikrofinans kuruluşunun verimliliği ve finansal sürdürülebilirliği ön plana çıkmaktadır. Yoksullara ulaşmak ve onlara küçük miktarlarda kredi sağlamak kuruluş açısından işlem maliyetini artıran bir unsurdur. Her bir işlem için finansman başvurusu yapan kişinin incelenmesi, kredi verildikten sonra ödemelerin takibi ve diğer yönetsel maliyet unsurları ortaya çıkmaktadır. Kurumcu yaklaşımı benimseyenler, bu maliyetlerden dolayı küçük miktarlarda kredi vermekten ziyade, daha büyük miktarlarda kredi vererek işlem maliyetlerinin azaltılmasını önermektedir. Bu öneri, mikrofinans kuruluşunun yoksulun yoksuluna değil de ekonomik olarak aktif yoksullara kredi vermesi sonucunu doğurmaktadır. Bir anlamda mikrofinansın geleneksel refahçı yaklaşımı yerini sürdürülebilirlik ve verimlilik kavramlarına bırakmıştır (Hermes, Lensink ve Meesters, 2011, s. 939).

#### **1.1.5.4. Mikrofinans Uygulamasındaki Etkinin Analizi**

Genel olarak etki analizi, bir müdahalenin/faaliyetin istenen çıktılara ulaşip ulaşmadığını belirleme sürecidir. Mikrofinans faaliyetinin etkisini ölçmek, MFK'nın hedeflediği amaçlara ulaşip ulaşmadığını görmek açısından önemlidir. Bir MFK, kullandığı mikrofinansmanın hanehalkının hayatını nasıl etkilediğini görmek için bir çaba sarf etmezse, mikrofinansın yoksulluğu önlemede bir araç olarak kullanıldığı argümanını desteklemek zorlaşmaktadır (Ledgerwood, 2000, ss. 46–47).

Mikrofinansın etkisi temelde üç kategoride ele alınmaktadır. Bunlar; ekonomik etki, sosyo politik veya kültürel etki, kişisel veya psikolojik etkidir. Her bir kategoride pek çok farklı değişken kullanılabilir. Ekonomik etkiyi ölçerken mikrofinans kuruluşunun ulaştığı müşteri sayısı, desteklediği girişimin çıktıları, mikrofinans kuruluşunun desteklediği alt sektörlerdeki kazanımlar (örneğin üç tekerlekli rickshaw'lara sahip olanların sayısındaki artış), hanehalkı bazında ortalama servet birikimi gibi değişkenler kullanılabilir. Sosyo-politik veya kültürel etkiyi ölçerken, kayıt dışı çalışan rickshaw sürücülerinin gelirlerinin artmasıyla birlikte resmi bir statüye kavuşmaları veya azınlıkta kalan bir etnik grubun

güçlendirilmesiyle toplum içindeki değerinin yükselmesi, hanehalkı seviyesinde karar alma seviyesinde değişiklikler (örneğin iktisadi kararları almada kadınların da söz sahibi olması), çocukların beslenme ve eğitim durumları bir gösterge olarak ele alınabilir. Mikrofinansın ekonomik ve kültürel etkisi, bireysel anlamda psikolojik etkileri de beraberinde getirmektedir. Örneğin aldığı mikrofinansman ile gelirini arttıran bir kişinin kendine olan güveni, yeni riskler almadaki cesareti artabilir (Ledgerwood, 2000, ss. 46–47). Yukarıda zikredilen üç kategorideki etkileri ölçerken sabit/değişmez parametrelerin olduğunu söylemek oldukça güçtür. Bir mikrofinans kuruluşunun amacına, hedeflediği toplumsal gruba, hedeflediği finansman tutarına, hedeflediği bağışçı sayısına vb. göre pek çok farklı parametre belirlenebilir.

#### **1.1.5.5. Yoksulluk Hesaplamaları ve Mikrofinans**

Yoksulluk en genel anlamda bireylerin hayatlarını sürdürebilmeleri için gerekli olan temel ihtiyaçlarını karşılayabilecek gelirden yoksun olma şeklinde tanımlanmaktadır (Aslan, 2020). Tanımda yer alan temel ihtiyaçların subjektifliğinden dolayı pek çok yoksulluk türü ve yoksulluk ölçüm şekilleri ortaya çıkmıştır. Literatürde yoksulluk ölçüm yöntemleri olarak pek çok yaklaşım bulunsa da parasal yaklaşım en sık kullanılan ölçüm yöntemidir (Öztornaci ve Demirdöğen, 2015). Parasal yaklaşımda yoksulluğun gelir ve tüketim harcaması boyutu dikkate alınmakta ve yoksulla yoksul olmayı ayırmak için bir sınır belirlenmektedir. Yoksulluk sınırının belirlenmesinde ise en yaygın kullanılan yaklaşımlar mutlak yoksulluk ve görelî yoksulluktur. Mutlak yoksullukta, insanların hayatta kalabilmeleri için gerekli olan ihtiyaç maddelerini temin edebilecek yeterli gelire sahip olup olmama durumuna bakılmaktadır. Bu yaklaşımda temel gıda maddelerinden oluşan bir mal sepetinin veya asgari kalori miktarını içeren bir mal sepetinin parasal değeri hesaplanmakta, bu parasal değer yoksulluk sınırını oluşturmaktadır. Bu sınırın altında gelire sahip olanlar yoksul kabul edilmektedir (Okumuş, 2010, s. 72). Görelî yoksullukta ise toplumun genel refah düzeyine göre belli bir sınırın altında kalan bireyler yoksul sayılmaktadır. Refah ölçüsü olarak, amaca göre harcama veya gelir düzeyi gibi kriterler kullanılmaktadır (TÜİK, 2020).

Türkiye’de 2006 yılından itibaren Türkiye İstatistik Kurumu “Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması” yaparak görelî yoksulluk hesaplamaları yapmaktadır. Avrupa Birliği uyum çalışmaları kapsamında Eurostat’ın (Avrupa İstatistik Ofisi) belirlediği standartlarda

uygulanmaya başlanan Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırmalarında yıllık ortalama eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert gelirleri<sup>3</sup> bölge bazlı hesaplanmakta, yoksulluk sınırı olarak da eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert medyan gelirinin %50'si ve %60'ı şeklinde iki farklı yoksulluk sınırı belirlenmektedir (TÜİK, 2020).

Yoksulluk ölçümlerinin mikrofinans ile ilişkisi temelde iki bakımdan ortaya çıkmaktadır. Birincisi mikrofinansın hedef kitlesi, diğeri ise mikrofinansın etkisinin ölçümü ile alakalıdır. Mikrofinansın ortaya çıkışındaki temel saiklerden biri yoksulluğu azaltmak olduğundan mikrofinansın hedef kitlesi de doğal olarak yoksullar olmaktadır. Yoksulluk sınırının tespiti de mikrofinansın hedef kitlesinin en doğru biçimde seçilmesi için önem arz etmektedir. Hedef kitle tespit edildikten sonra mikrofinansman sağlanan kişiler üzerinde, mikrofinansın etkisi ölçülürken en sık kullanılan veri türü hanehalkının geliridir. Mikrofinans öncesi ve sonrasında hanehalkı gelir seviyesinde bir artışın ortaya çıkması, mikrofinansın kişileri olumlu etkilediği şeklinde yorumlanmaktadır. Geliri artan hanehalkları en nihayetinde yoksulluk sınırının üzerine çıkacağı varsayılmaktadır.

## **1.2. İslami Mikrofinans**

### **1.2.1. Kavramsal Çerçeve**

Mikrofinansı, düşük gelir grubundaki kişilere finansal hizmetlerin sağlanması olarak tanımlarsak (Ledgerwood vd. s.1) İslami mikrofinansı da dar anlamda mikrofinans faaliyetlerinin İslami prensiplere uygun olarak yapılması şeklinde tanımlayabiliriz. Tamanni ve Liu (2017, s. 169) İslami mikrofinansı, mikrofinans literatürünün özel bir parçası olarak kabul etmektedir. Onlara göre İslami mikrofinans, mikrofinans sektöründe önemli kabul edilebilecek, hızlı büyüyen bir alt sektördür. Her ne kadar İslami mikrofinansı konvansiyonel mikrofinansın bir alt dalı olarak gören pek çok yazar bulunsa da İslami mikrofinans dendiğinde, konvansiyonel mikrofinansın daha geniş ve daha kapsamlı bir yaklaşımdan söz etmek mümkündür.

---

<sup>3</sup> Hanehalkı toplam yıllık kullanılabilir geliri hanehalkının eşdeğer hanehalkı büyüklüğüne bölünerek, o hanehalkı için eşdeğer fert başına düşen diğer ifadeyle eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert geliri hesaplanmaktadır. TÜİK Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırmalarında hanehalkındaki referans kişi için "1", 14 yaş ve üzerindeki tüm fertler için "0,5" ve 14 yaşın altındaki tüm fertler için "0,3" katsayısı ile çarpılarak hesaplandığı OECD ölçeği kullanılmaktadır (TÜİK, 2020).

Daha geniş kapsamlı bir tanım yapılacak olursa İslami mikrofinans, İslam'ın sosyal ve ekonomik adalet anlayışı kapsamında toplumun en alt kesimlerinin de finansal hizmetlere erişim sağlamasına imkân tanımak üzere tasarlanan finansal hizmet sistemi olarak tanımlanabilir (Parlakkaya ve Çürük, 2015, s. 65). İslami mikrofinans, İslam'ın sosyal ve ekonomik adalet anlayışını yansıtmakta ve İslam'ın öngördüğü sadaka, zekât, vakıf gibi kurumları da bünyesinde barındırmaktadır. Borç verme tarafında da yoksul hanehalkı ve küçük işletmeler üzerinde herhangi bir fazlalık yüklemeyen karz-ı hasen gibi mekanizmalara sahiptir. Ayrıca mudârebe, müşâreke gibi kâr-zarar paylaşımına dayalı modeller de kullanılarak girişimci ile risk paylaşılmaktadır (Naceur, Barajas ve Massara, 2015, s. 22).

Günümüzde mikrofinans kavramı ile yoksulluk kavramı birbiriyle yakından ilişkili olarak kullanılmaktadır. 1970'lerde ortaya çıkan mikrofinans kavramı yoksulluğu önleme amacını ön plana alarak ortaya çıkmıştır. Konvansiyonel mikrofinansın yoksulluğu önlemek için getirdiği yaklaşımın, İslami mikrofinansla kıyaslandığında daha dar kapsamlı olduğu söylenebilir. Bu açıdan bakıldığında kaynağını Kur'an ve sünnetten alan İslam'ın yoksulluk ile ilgili getirdiği yaklaşımın pek çok mekanizmayı etkin hale getirdiği, bireylere bazı zorunluluklar yüklediği görülmektedir. İslami mikrofinansın yoksulluğu önlemede doğal olarak İslam'ın getirdiği yaklaşımı benimsediği varsayımından hareketle İslami mikrofinansın konvansiyonel mikrofinanstan daha kapsamlı bir yaklaşım getirdiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

İslami mikrofinans ile konvansiyonel mikrofinans arasındaki farkları daha detaylı olarak açıklamadan önce İslam'ın yoksullukla ilgili getirdiği yaklaşımdan kısaca bahsetmek faydalı olacaktır. İslam'ın bütün prensipleri kaynağını, Kur'an ve Peygamber Efendimizin sünnetinden almaktadır. Bu kaynaklardan elde edilen bilgiler ışığında İslam'da yoksulluğun istenmeyen bir durum olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim Peygamber Efendimiz, “Yoksulluk, neredeyse küfür olacaktı” diyerek yoksulluğun ortadan kaldırılması gereken bir durum olduğunu ifade etmiştir (Ebû Nuaym Ahmed b. Abdullah, 1984). Fukahânın büyük çoğunluğu Müslüman bir toplumda, eğer yoksullar varsa onların temel ihtiyaçlarını karşılamamanın o toplum için farz-ı kifaye olduğunu, eğer karşılanmazsa bundan dolayı bütün toplumun Allah katında sorumlu olacağı konusunda görüş birliği içerisinde oldukları (Obaidullah, 2008a, s. 13).

Yoksul insanların finansal hizmetlere İslam'ın belirlediği prensiplere uygun bir şekilde ulaşmasının sağlanması için dünyanın birçok yerinde farklı yapılar altında İslami mikrofinans hizmeti sunulmaktadır. Yoksulluğu ortadan kaldırmada nasıl bir yöntem izleneceği ile ilgili Peygamber Efendimizin bir uygulaması İslami mikrofinans kuruluşları için bir örnek teşkil etmektedir. Hz. Enes'ten (radiyallahu anh) rivayet edilen hadis Obaidullah ve Khan (2008, s. 16) tarafından bölümlere ayrılarak başarılı bir İslami mikrofinans programının temel prensipleri çıkarılmıştır:

(1) *“Ensar'dan bir adam Peygamber'e (sav) dilenmeye geldi.”*: Yoksulun en yoksulunun da mikrofinans programına başvurabilmesi.

(2) *“Bunun üzerine Peygamber (sav): Evinde hiçbir şey yok mu? diye sordu. Adam: Hayır (bir şeyim yok) bir çul var ki bir kısmını giyiyor, diğer kısmını da (altımıza) seriyoruz. Bir de su içtiğimiz bir bardak var, dedi.”*: Yoksulun ekonomik durumunu dikkatlice tespit etme, kendini karşıdakinin yerine koyarak mevcut durumu sorgulama, karşıdaki kişiye yardımcı olmak için ısrar etme.

(3) *“Peygamber (sav): “Onları bana getir” dedi. Adam da getirdi. Rasulullah (sav) onları eline aldı ve “Bunları kim satın alır?” dedi. Bir adam: “Ben onları bir dirheme alırım” dedi. Peygamber (sav) iki veya üç defa: “Kim bir dirhemden fazla verir” dedi. Bir başka adam: “Onları ben iki dirheme alırım” dedi.”*: Yoksulun verimsiz varlıklarını, titiz bir değerlendirmeye (açık artırma yoluyla fiyat belirleme yolunu izleyerek) gelir getirici bir hale dönüştürme. Daha büyük bir topluluğun sürece girmesini sağlama.

(4) *“Bunun üzerine Peygamber (sav), eşyaları o adama sattı. İki dirhemi aldı. Ensari'ye verdi ve şöyle buyurdu: “Biriyle yiyecek satın al da ailene götür ver. Diğer dirhem ile de bir balta satın alıp bana getir.”*: Temel ihtiyaçları karşıladıktan sonra arta kalan kısmı üretken yatırımlara yönlendirme.

(5) *“Ensari zat baltayı getirdi. Rasulullah (sav) ona eliyle bir sap taktı ve”*: Mikrofinans programının yoksul kişiye teknik destek vererek kapasite geliştirmeye doğrudan katılması. Programın üst yönetiminin programın bir parçası olması.

(6) *“Ensari'ye dedi ki “Git odun topla ve sat. Seni on beş güne kadar görmeyeyim.”*: Yoksul kişinin gelir getirici projesini gerçekleştirebilmesi için gerekli olan teknik eğitim

verildikten sonra projenin gidişatı ile ilgili belirli aralıklarla sonuçları takip etme ve geri dönüş alma.

(7) *“Adam gitti, odun toplayıp sattı. (On beş gün sonra) on dirhem biriktirmiş olarak geldi. Onun bir kısmı ile elbise, bir kısmı ile yiyecek satın aldı”*: Gelir getirici faaliyetin sonuçlarını şeffaf bir şekilde hesaplama ve elde edilen gelirin bir kısmını daha büyük ihtiyaçlar için kullanabilme özgürlüğü verme.

*“Bunun üzerine Resulullah (sav) “Bu senin için kıyamet gününde yüzünde dilencilik lekesi ile gelmeden daha hayırlıdır. Dilencilik ancak şu üç kişi için caiz olabilir. Şiddetli fakirlik çeken, çok ağır bir borç altında bulunan, can yakıcı kan diyetini ödemeyi yüklenen” (Ebû Dâvûd, 2000).*

### **1.2.2. İslami ve Konvansiyonel Mikrofinansı Arasındaki Farklılıklar**

İslami mikrofinansı konvansiyonel mikrofinanstan ayıran diğer bir özellik, onun ürün ve hizmetlerinde kullanılan sözleşmelerin doğasında yatmaktadır. İslami mikrofinansta yapılan bütün sözleşmelerin İslam hukukuna uygun olması gerekmektedir. Kullanılan sözleşmeler İslam hukukuna uygun olmazsa İslami mikrofinanstan bahsedilemez. Sözleşmelerdeki İslam hukukuna uygun olmayan unsurların bazıları faiz, garar (aşırı belirsizlik) gibi unsurlardır (Obaidullah, 2008a, s. 19). Sözleşmelerin İslam hukuku hükümlerine uygun olmasının yanında İslam’ın öngördüğü, ideal bir İslam toplumu olmak için tavsiye ettiği, kardeşlik bağlarının güçlendirilmesi, Müslümanlar arasındaki iş birliği ve yardımlaşmayı teşvik etmek gibi hoş görülen hususlar da İslami mikrofinansın kapsamı içerisindedir. Bir başka deyişle İslami mikrofinans sadece yoksulların finansal hizmetlere erişiminin İslam hukuku hükümlerine uygun sözleşmeler ile tesis edilmesi değil, aynı zamanda bunu yaparken İslam’ın Müslümanlara tavsiye ettiği hatta kimi zaman zorunlu tuttuğu Müslümanlar arasındaki kardeşlik bağlarını güçlendirecek, karşılıklı yardımlaşma ve iş birliğini geliştirecek hususları da yerine getirmektir (Obaidullah ve Khan, 2008, ss. 17,18). Ayrıca yukarıdaki Hadis-i şerifte Hz. Peygamberin yaptığı uygulamanın arka planında, yoksul kişiye fırsatları değerlendirmeyi, kendi kapasitesini kullanmayı ve kişinin kaynakları optimum biçimde nasıl kullanacağını öğrettiğini görmekteyiz. Bu hadisten hareketle İslami mikrofinansın

kapasite geliştirme, fırsatları tespit edebilme, bütçe yapabilme, pazarlama yeteneklerini kazandırabilmeyi de kapsamına aldığı ifade edilebilir (Özdemir, 2018, s. 93).

İslami mikrofinans ile konvansiyonel mikrofinansın her ikisinin de amacı yoksulluğu gidermektir. Yoksulların içinde buldukları durumdan kurtarılması, onların yaşam standartlarını artırarak refaha ermesi her iki mikrofinans türü için geçerli bir durumdur. Ayrıca yoksulları içinde buldukları durumdan kurtarmak için onların teşvik edilmesi, çeşitli eğitimlerin verilmesi ve bir şekilde finansmana erişimlerinin sağlanarak desteklenmesi, böylece finansal katılımın sağlanması her iki mikrofinans türünde de vardır. Bu ortak noktaların yanında bu iki mikrofinans türünün ayrıldıkları en önemli noktalardan birisi amaca ulaşmak için kullandıkları yöntemlerin farklılaşmasıdır. Konvansiyonel mikrofinans kuruluşları, düşük oranlarda da olsa faiz içeren sözleşmelerle yoksullara finansman temin ederken, İslami mikrofinans kuruluşları karz-ı hasen gibi yoksullara ekstra bir külfet yüklemeyecek şekilde finansman sağlamakta, kimi zaman da mudârebe, müşâreke gibi ortaklık kurarak yoksul kişinin kârına ve zararına ortak olmaktadır (Özdemir, 2018, ss. 98–99). İslami mikrofinans ile konvansiyonel mikrofinans arasındaki temel farklar üç başlıkta ele alınabilir. Bunlar: Hedef kitle, finansman temin etme yöntemi ve manevi motivasyondur.

#### *Hedef Kitle*

Konvansiyonel mikrofinansın yoksul kesim içerisinde, nispeten daha iyi durumda olanları, bir başka deyişle verilen krediyi geri ödeyebilecek olanları desteklediği, “en yoksulları” desteklemediği şeklinde pek çok eleştiri getirilmektedir. Bu eleştirilere göre konvansiyonel mikrofinans kuruluşları, yoksul kesim içerisinde kendine yetebilecek seviyeye ulaşması en kolay kesimi hedef kitle olarak belirlemiştir. En yoksul kesim konvansiyonel mikrofinansın hedef kitlesi dışında bırakılmıştır. İslami mikrofinansta ise en yoksul kesim hedef kitle dışında bırakılmamaktadır. Bu kesim sadece geri ödenecek şekilde verilen kredi olarak değil zekât, sadaka gibi karşılıksız olarak verilen hibe şeklindeki yardımlarla da desteklenmektedir.

Konvansiyonel MFK’ların hedef kitlesi genellikle kadınlar iken İMFK’ların (İslami Mikrofinans Kuruluşları) hedef kitlesi ailedir. İMFK’ların müşterileri ile imzaladığı sözleşmede bu açık bir şekilde görülebilmektedir. İMFK’lar müşterileri ile finansman



sözleşmesi imzalarken imzalayan kişinin eşinin de imzası alınmaktadır (Ahmed, 2002, ss. 39–40).

### *Yöntem*

Konvansiyonel MFK'ların finansman kullandırırken kullandığı sözleşmeler faiz içeren sözleşmelerdir. Verilen kredi belirli bir oranda bir fazlalık (faiz) ile geri ödenmektedir. İslami mikrofinansta kullanılan sözleşmeler ise başta faiz olmak üzere İslam'ın yasakladığı unsurları içermemektedir. Konvansiyonel mikrofinansta verilen kredilerin faiz içermesi kimi zaman kişilerin daha da zor durumda kalmasına neden olmaktadır. Krediyi kullanan kişinin yaptığı iş, beklediği gibi gitmediğinde kişinin refahını artırmak için verilen kredi onun daha da müşkül duruma düşmesine neden olabilmektedir. İslami mikrofinansta kimi zaman müşâreke, mudârebe gibi ortaklıklar kurularak da kişilere finansman sağlanabilmektedir. Burada İslami mikrofinans kuruluşu kişiye sermaye sağlayarak girişimine ortak olmakta, böylece işin kârına ve riskine ortak olmaktadır. Eğer kişi bu girişiminde başarılı olamazsa, konvansiyonel mikrofinansın faizli kredisine nazaran çok daha az bir zararla atlatılabilmektedir (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 7).

### *Manevi (Dini) Motivasyon*

Konvansiyonel mikrofinansda gerek kredi kullandırırken gerek eğitim verilirken manevi(dini) duygular dikkate alınmazken İslami mikrofinansda manevi duygular da ön plana alınmaktadır (Riwajanti, 2013a, s. 255). Konvansiyonel MFK'lar kredilerin geri ödenmesinde gruba dayalı akran baskısını kullanmakta iken İslami MFK'lar geri ödemelerin sağlanmasında dini/ahlaki değerleri de ön plana çıkarmaktadır. Ayrıca karz-ı hasen, zekât, sadaka gibi yardımların da İslam'da yerinin olduğu ve övülen/tavsiye edilen ibadetler olduğu vurgulanmakta bu desteklerin İslam'daki konumu konusunda kişiler bilinçlendirilmektedir. Ayrıca müşterilere ek olarak İslami MFK çalışanları üzerinde de İslam ahlakının etkisi olabilmektedir. Çalışanların, insanların yararına dokunan bir işte çalışmanın İslam dinindeki önemini kavrayarak işlerinde daha etkin çalışmakta ve bu tür çalışanlarda işten kaçınma azalmaktadır (Ahmed, 2002, s. 40).

İslami ve konvansiyonel mikrofinans arasında daha ayrıntılı bir karşılaştırma aşağıdaki tabloda verilmiştir.

**Tablo 5: İslami ve Konvansiyonel Mikrofinans Arasındaki Farklılıklar**

	Konvansiyonel Mikrofinans	İslami Mikrofinans
Finansman kullandırma yöntemi	Faiz içeren sözleşmelere dayalı finansal ürünler kullanılır.	İslam hukukuna uygun sözleşmelere dayalı finansal ürünler kullanılır.
Hedeflenen grup	Kadınlar/yoksullar. Yoksulun yoksulu olan kesim dışarıda bırakılmıştır.	Aile/Yoksullar. Yoksulun yoksulu kesim de hedef kitle içerisinde.
Fonun kullandırılması	Fon MFK müşterisine nakit olarak verilir.	Genellikle mal alım satımı finanse edilir. Malın satıcısına verilir.
Verilen borcun yükümlülüğü (borcun kadına verilmesi durumunda)	Yükümlülük borcu alan kişidedir.	Borcu alan ve eşi yükümlüdür. İkisinin de imzası alınır.
Kadınların hedeflenmesindeki gerekçe	Gerekçesi kadının güçlendirilmesidir.	Gerekçesi kadının daha kolay ulaşılabilir olmasıdır. (Haftalık toplantılara, eğitimlere katılımı erkeğe nazaran daha kolay olur.
Fon kaynakları	Müşterilerin tasarrufları ve Dış kaynaklardan elde edilen fonlar (sponsorlar, devlet, banka kredileri vb.)	Müşterilerin tasarrufları, dış kaynaklardan elde edilen fonlar (Sadaka, zekât gibi İslam'ın öngördüğü yardım türleri)
Geri ödememe durumu	Grup/akran baskısı	Grup/Akran/Eş kefaleti ve İslam ahlak kuralları
Sosyal gelişim programları	Seküler bir gelişme hedeflenir.	Dini/ahlaki değerleri de dikkate alan bir program hedeflenir.

**Kaynak:** Ahmed (2002, 41) ve Özdemir (2018, ss. 98–99)

### 1.2.3. İslami Mikrofinansman Yöntemleri

İslami mikrofinansman yöntemleri iki başlık altında sınıflandırılabilir: Bunlar mikro-ortaklık yöntemleri ve mikrokredi yöntemleridir. Birinci sınıflandırmada yer alan yöntemler, mikro-girişimcinin ihtiyacı olan finansman, İMFK'nın girişime ortak olması yoluyla sağlanmaktadır. İMFK mikro-girişimcinin kârı ve zararına ortak olmaktadır. Bu sınıflandırmada mudârebe, muşareke, müzâraa ve müsâkat gibi yöntemler kullanılmaktadır İkinci sınıflandırmada ise mikro-girişimcinin ihtiyacı olan finansman bir

tür borç sözleşmesi olan yöntemlerle sağlanır. Burada kullanılan yöntemler ise murabaha, icâre, selem, istisna', teverruk gibi yöntemlerdir. Bu yöntemlere karz-ı hasen de eklenebilir. Bu yöntemlerde mikro-girişimci, İMFK'lara borçlandırılmaktadır.

### **1.2.3.1. Mikro-Ortaklık Yöntemleri**

İslami finansın temel esaslarından birisi risk paylaşımı esasıdır. Finansman sağlayan taraf, borç veren değil yatırımın ortağı konumundadır. Finansman sağlayan taraf ile girişimci kâra ve zarara ortak olmaktadır. Böylece İMFK ve mikrogirişimci yatırımın riskini beraber üslenmektedir. İslami mikrofinansla kullanılan ortaklık yöntemleri mudârebe, müşâreke, müzâraa ve müsâkattır (Ahmed, 2014, s. 4).

#### **1.2.3.1.1. Mudârebe**

Mudârebe, bir tarafın emek diğer tarafın sermaye koymasıyla kurulan kâr paylaşımı esasına dayanan ortaklığı ifade etmektedir. Bu ortaklıkta kâr başlangıçta belirlenen orana göre paylaştırılmaktadır. Zarar olması durumunda ise zararın tamamını sermayedar karşılamakta, emek sahibinin zararı ise zayi olan emeği olmaktadır (Kallek, 2016).

İMFK ile mikro girişimci arasında kurulan mudârebe ortaklığı şu şekilde işlemektedir. Belli bir iş yapmak için finansmana ihtiyacı olan girişimci İMFK'ya başvurur. İMFK gerekli olan finansmanı girişimciye vererek onun yapacağı işe ortak olur. Yapılan sözleşmede tarafların kâr paylaşım oranları belirlenir. Örneğin %70'e %30 gibi. Kâr elde edilirse elde edilen kâr girişimci ile İMFK arasında baştan belirlenen oranda paylaştırılır. Zarar elde edilirse bütün zarara İMFK katlanır.

Mudârebe, mutlak ve mukayyed olmak üzere ikiye ayrılır. Mutlak mudârebede girişimci, sermayedardan aldığı parayı, ticari teamüller çerçevesinde istediği gibi işletebilir. Mukayyed mudârebede ise sermayedar, girişimciyi sadece belli bir iş/proje ile sınırlandırabilir. Girişimci, elde ettiği finansmanı sadece belirlenen proje için kullanabilir (Kallek, 2016). Genellikle İMFK ile mikro girişimciler arasında kurulan mudârebe ortaklığı mukayyed mudârebedir. Mukayyed mudârebe, İMFK'lar için koyduğu sermayenin nasıl kullanıldığını takip etmesi açısından daha kolay uygulanabilmektedir (Özdemir, 2018, s. 108).

İMFK'lar için mudârebe ortaklığı asimetrik bilgiden dolayı ters seçim ve ahlaki tehlike barındırmaktadır. Zira mikro girişimcinin hem ahlaki sorumluluğunu yerine getirip

getirmeyeceğinin tespit edilmesi hem de o işi yapabilecek yetenekte olup olmadığının tespit edilmesi gerekmektedir. Ayrıca mikrofinans hedef kitlesinin finansal okuryazarlık ve kâr-maliyet hesaplamalarındaki muhtemel eksiklikleri mudârebe ortaklığının kullanılmasını daha da zorlaştırmaktadır. Obaidullah (2008b, s. 26) mudârebenin başarılı olması için İMFK'ların mikro girişimcilere maliyet tahmini, iş planı geliştirme ve iletişim konularında eğitim vermesinin daha uygun olacağını ifade etmektedir.

#### **1.2.3.1.2. Müşâreke**

Müşâreke, her iki tarafın birlikte emek veya işgücü yahut itibarlarını ortaya koymak ve elde edilecek kârı anlaştıkları oranda paylaşmak üzere yaptıkları bir ortaklık türüdür. Müşâreke kâr ortaklık sözleşmesinde belirlenen oranlara göre, zarar ise ortakların koyduğu sermaye oranına göre paylaşılır (AAOIFI, 2012). Müşâreke ve mudârebe İslami finasta teşvik edilen yöntemlerin başında gelmektedir. İMFK müşârekeyi şu şekilde kullanmaktadır. Belli bir iş/proje yapmak için yeterli finansmana sahip olmayan girişimci İMFK'ya başvurur. İMFK gerekli olan finansmanı girişimciye vererek onun yapacağı işe ortak olur. Burada mikro girişimcinin de bu projeye belli bir miktar para koymas beklenir. Yapılan sözleşmede tarafların kâr paylaşım oranları belirlenir. Örneğin %70'e %30 gibi. Kâr elde edilirse elde edilen kâr girişimci ile İMFK arasında baştan belirlenen oranda paylaşılır. Zarar elde edilirse zarar, İMFK ile mikro girişimci arasında koyulan sermaye nisbetinde paylaşılır.

Müşâreke, taşıdığı riskler ve uygulama zorlukları nedeniyle İMFK'lar tarafından çok yaygın olarak kullanılmamaktadır. İMFK'lar müşâreke yerine, nispeten daha kolay uygulanabilen azalan müşâreke yöntemini tercih etmektedir. İMFK ve mikrogirişimci arasında yapılan azalan müşâreke sözleşmesinde ortaklık paylarının dönemler itibariyle değişmesi, mikro girişimcinin payının artarak belli bir dönem sonunda İMFK'nın tamamen ortaklıktan ayrılması söz konusu olmaktadır. Mikrogirişimci dönem sonunda elde edilen kârın bir kısmını İMFK'ya vererek ortaklık payını artırmış olmakta, böylece belli bir dönemden sonra projenin mülkiyeti tamamen mikro girişimciye geçmektedir. Bununla birlikte azalan müşârekenin düzgün bir şekilde uygulanabilmesi için mikro girişimciye temel muhasebe bilgisinin kazandırılması için gerekli eğitimin verilmesi gerekmektedir. Böylece projeden elde edilen kârın ve ortaklık paylarının mahsup

edilmesi işlemi daha düzgün bir şekilde yürütülebilir (El-Zoghbi ve Kaylene, 2015, s. 3; Habib Feroz ve Goud, 2009, s. 4).

İslami mikrofinansla azalan müşâreke yöntemi AlBaraka Cezayir tarafından ülkenin belirli bir bölgesinde uygulanmaktadır. Bu uygulama Ghardaia şehrinde bulunan bir topluluk tarafından AlBaraka Cezayir'in ticari işlerinden bağımsız bir şekilde yürütülmektedir. Eylül 2014 sonu itibariyle Albaraka Cezayir 54 azalan müşâreke projesi gerçekleştirmiştir (El-Zoghbi ve Kaylene, 2015, s. 3). Ayrıca Pakistan'daki Wasil ve Sudan'da İRADA gibi kuruluşlar azalan müşâreke yöntemini kullanmaktadır.

#### **1.2.3.1.3. Müzâraa ve Müsâkat**

Müzâraa, tohum ekmek ve mahsulün tarla sahibi ile emek sahibi arasında paylaşılma esasına üzerine kurulan zirai ortaklık türüdür (Kayapınar, 2016). Müsâkat ise çıkacak ürünü belli bir oranda paylaşmak üzere meyve bahçesi sahibiyle bu meyvelerin bakımını üstlenecek kişi arasında kurulan ortaklıktır (Hamdi Döndüren, 2016). Müzâraa ve müsâkat arasındaki temel fark birinde tohum ekilerek yeni ürün yetiştirilmesi, diğerinde ise zaten bahçede var olan meyve ağaçlarının bakımının üstlenilmesidir.

Müzâraa ve müsâkat İMFK'lar tarafından çok tercih edilen yöntemler değildir. Fakat özellikle kırsal kesime yönelik kullanma potansiyelleri yüksektir. Müzâraa özellikle Sudan'da daha fazla kullanılmaktadır. Bank Khartoum tarafından Sudan'da kırsal kesime yönelik olarak müzâraa ve mikro icâre (kiralama) ürünleri geliştirmiştir (Naeem, 2012, s. 1).

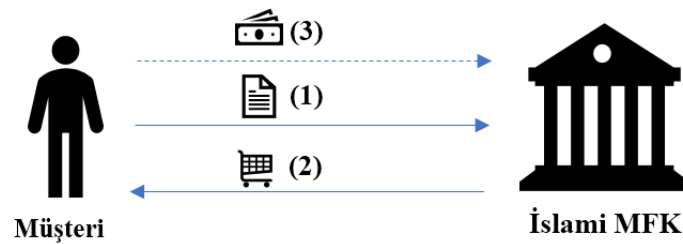
#### **1.2.3.2. Mikro-Kredi Yöntemleri**

İslami mikrofinansla mikro ortaklık yöntemlerinin dışında borca dayalı finansman yöntemleri de bulunmaktadır. Borca dayalı ürünler İMFK'lar için daha az risk taşımaktadır. Bu yüzden İMFK'lar bu ürünleri daha fazla kullanmaktadır. Borca dayalı ürünlerden en çok tercih edileni ise murabaha yöntemidir (Obaidullah, 2008b, s. 46). İMFK'lar genellikle borca dayalı finansman ürünlerinde bir kâr elde etme beklentisi içerisindedir. Örneğin murabaha yöntemiyle mikro girişimcinin ihtiyacı olan bir mal peşin olarak İMFK tarafından satın alınır, daha sonra üzerine belli bir kâr ekleyerek vadeli olarak mikro girişimciye satılır. İMFK'ların bu tür işlemlerden kâr elde etmesi onların sürdürülebilirliği açısından olumlu bir gelişmedir. Borca dayalı ürünlerde kâr amacı

gütmeden kullandırılan karz-ı hasen de bulunmaktadır. Bu yöntemde mikro girişimciden herhangi bir fazlalık talep edilmemektedir.

#### 1.2.3.2.1. Murabaha

Murabaha, bireylerin ihtiyacı olan mal ve hizmetleri satıcıdan peşin olarak alıp üzerine belli bir kâr koyarak vadeli olarak müşteriye satma işlemidir (Görmüş, Albayrak ve Yabanlı, 2019). Murabaha gerek katılım bankacılığı gerek de İslami mikrofinans alanında en yaygın şekilde kullanılan finansman yöntemidir. İMFK'ların murabaha uygulaması şu şekilde gerçekleşmektedir.



Şekil 1: Murabahanın İşleyişi

- (1) Mikro girişimci, ihtiyacı olan bir malı satın alması için İMFK'ya başvurur. İMFK ile mikro girişimci alınacak malın fiyatı ve üzerine eklenecek kâr konusunda anlaşılır.
- (2) İMFK belirlenen malı, üzerinde anlaşılan kâr payını da ekleyerek vadeli olarak mikro girişimciye satar.
- (3) Mikro girişimci taksitler halinde ödemeyi İMFK'ya yapar.

Murabaha işlemi, operasyonel süreçlerinin kolay olması sebebiyle İMFK'lar tarafından en yaygın kullanılan yöntemdir. İMFK'ların kullandığı finansman ürünleri içerisinde murabahanın payı %70'ten fazladır (Abdul Rahman, 2007, s. 28). Örneğin, Bangladeş İslam Bankası'nın (IBBL) mikrofinans programı olan Kırsal Kalkınma Programı (RDS), başka finansman yöntemleri de sunmasına rağmen daha çok murabahayı kullanmaktadır (Obaidullah, 2008b).

#### 1.2.3.2.2. İcâre (Finansal Kiralama)

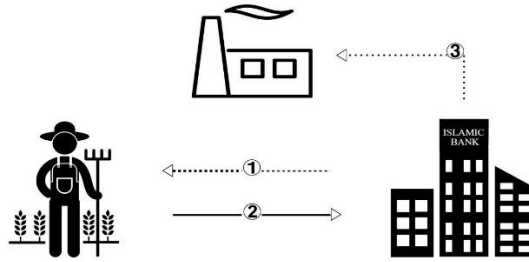
Finansal kiralama, taşınır veya taşınmaz malların İMFK tarafından temin edilerek müşteriye kiralanması, kira dönemi sonunda mülkiyetin müşteriye geçmesidir. Bir makine veya teçhizata ihtiyacı olan mikrofinans müşterisi İMFK'ya başvurur. İMFK bu

makineyi satın alarak müşteriye kiralar. Kiralama dönemi sonunda cüz'i bir ücretle makinenin mülkiyeti müşteriye geçer.

2010 yılında kurulan Gana İslami Mikrofinans Şirketi (Ghana Islamic Microfinance Company) tarafından kırsal kesimdeki mikrogirişimcilere icâreye dayalı finansman ürünleri sunulmaktadır (Amine, 2016, s. 107). Pakistan'daki WASİL ise icâreyi daha çok kırsal kesimde toprağı olmayan çiftçiler için kullanmaktadır. WASİL büyük bir toprağı kiralamakta, daha sonra kiraladığı bu toprağı çiftçilere yeniden kiralamaktadır.

### 1.2.3.2.3. Selem

Selem, nitelikleri belli vadeli malın peşin bedelle satımını ifade etmektedir (Aybakan, 2009). Nitelikleri belirlenmiş 1 ton buğdayın ileriki bir tarihte teslim edilmek üzere peşin para ile satışı seleme örnektir. Burada buğday üreticisi, buğdayı önceden satmakta, bedeli ise peşin olarak almaktadır. Ürün teslim tarihinde ise anlaşmada belirlenen miktarda buğdayı teslim etmektedir. Selem genellikle kırsal kesimde yaşayan insanların zirai üretimlerinin finansmanı için kullanılır. Çiftçilerin yıl içerisinde tohum, gübre, sulama gibi maliyetleri ortaya çıkmakta, bu maliyetleri karşılamak için finansman ihtiyacı doğmaktadır. Selem ürünü yıl içerisinde ortaya çıkan finansman ihtiyacını gidermek için uygun bir yöntemdir. Bu uygulama şu şekilde işlemektedir:



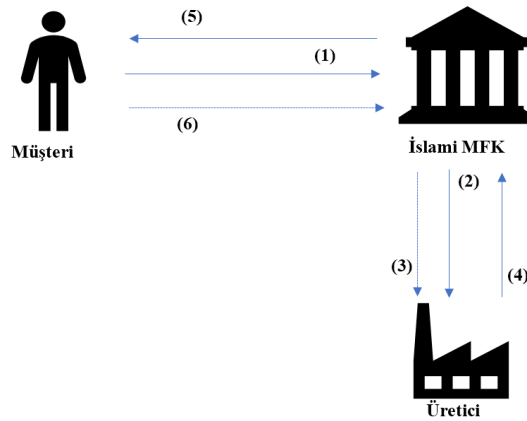
Şekil 2: Selem'in İşleyişi

1. Finansman ihtiyacı olan çiftçi İMFK'ya başvurur.
2. Müşteri nitelikleri, cinsi, miktarı belli zirai ürünü ileriki bir tarihte teslim etmek üzere peşin olarak İMFK'ya satar.
3. Ürün teslim tarihi geldiğinde çiftçi zirai ürünü İMFK'ya teslim eder.
4. İMFK zirai ürünü piyasada satar.

Sudan'daki İMFK'lar ve Pakistan'daki WASİL Foundation tarafından selem uygulamaları yapılmaktadır (El-Zoghbi ve Kaylene, 2015). Özellikle WASİL selem uygulamasında oldukça uzmanlaşmış, selem için 800 ton kapasiteli bir depo inşa etmiştir. Buğday ve pirinç üzerine yaptığı selem sözleşmeleri neticesinde, teslimat zamanı çiftçilerin getirdiği ürünleri bu depolarda tutmakta, daha sonra bu ürünleri piyasada satmaktadır.

#### 1.2.3.2.4. İstisna'(Eser Sözleşmesi)

İstisna' sanatkârla ismarlayan arasında yapılan ve belli bir ücret karşılığında özellikleri belirlenmiş bir malın imal edilmesini konu alan sözleşmedir (Aktan, 2001). İstisna' sözleşmesi peşin veya vadeli bir bedel karşılığında yapılabilir. İMFK'ların istisna' sözleşmesini uygulama şekli şu şekildedir:



**Şekil 3:** İstisna' Sözleşmesinin İşleyişi

- (1) Müşteri, İMFK'ya özellikleri belirlenen bir malın/eserin (X) üretilmesi için başvurur.
- (2) İMFK, malın üretilmesi için başka bir şirket ile anlaşır.
- (3) Şirket malın üretilmesi için İMFK'dan başlangıçta belli bir miktar para alır.
- (4) Şirket malı İMFK'ya teslim eder.
- (5) İMFK malı mikrofinans müşterisine teslim eder.
- (6) Müşteri İMFK'ya ödemeyi tek seferde ya da taksitler halinde yapar. İMFK'nın üretici şirketle müşteriye sattığı fiyat arasındaki fark İMFK'nın kârını oluşturur.

İstisna' sözleşmeleri daha çok inşaat firmaları tarafından gayrimenkul projelerinde kullanılmaktadır. Müteahhit firmalar proje taslağı üzerinden ev satışı yapmakta ve böylece proje için gerekli finansmanı elde etmektedir. İMFK'lar istisna' sözleşmelerini



çok fazla kullanmamaktadır. Fakat düşük gelir grubundaki kişilerin ev sahibi olabilmeleri için mikrofinans programlarına ek olarak farklı programlar geliştirilerek istisna' sözleşmeleri kullanılabilir (Ehhiraika, 2003). Sudan'da Bank Khartoum'un iştiraki olan İRADA mikrofinans şirketi, bazı köylere elektrik bağlantı projeleri yaparak istisna' sözleşmesini kullanmaktadır. Pakistan'daki WASİL ise bazı okulların restorasyonu veya inşa işini istisna' sözleşmesini kullanarak yapmaktadır.

#### **1.2.3.2.5. Karz-ı Hasen**

Karz, terim olarak geri ödenmek üzere verilen para veya misli malın başkasına ödünç verilmesi anlamına gelmektedir. Kur'ân-ı Kerîm'de karz ve türevleri on üç yerde geçmektedir. Kur'an'da Allah'a güzel bir şekilde borç (karz-ı hasen) veren kimseye bunun kat kat fazlasının ödeneceği vadedilmiştir <sup>4</sup> (Apaydın, 2001).

Karz-ı hasen İMFK'ların kullandığı yöntemlerden birisidir. Akhuwat ve FINCA Afganistan gibi bazı İMFK'ların en çok kullandığı yöntem karz-ı hasendir. Karz-ı hasen, mikrofinans müşterileri açısından daha kullanışlı bir yöntemdir. Zira karz-ı hasenle nakit elde etmesi müşterilere bir esneklik kazandırmakta, geri ödemede herhangi bir fazlalık alınmaması da onlara maddî açıdan ek bir külfet yüklememektedir.

#### **1.2.3.3. Mikro Hibe Yöntemleri**

İslami mikrofinansta mikro ortaklık ve mikrokredi yöntemlerinin dışında karşılıksız olarak fon transferlerini içeren mikro hibe yöntemleri de bulunmaktadır. Genellikle en yoksul kesiminin temel ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılan zekât ve daha geniş bir kesim için kullanılan sadaka, mikro hibe yöntemlerini oluşturmaktadır.

##### **1.2.3.3.1. Zekât**

Zekât terim olarak, dinen zengin sayılan Müslümanların malından alınan ve Kur'an'da belirtilen sınıflara verilen belli bir payı ifade etmektedir. Zekât, zengin Müslümanlar için farz bir ibadet olmasının yanı sıra hem bireyde hem de toplumda dinî ve ahlâkî değerleri artıran, sosyal yapıyı güçlendiren pek çok faydası bulunmaktadır (Erkal, 2013).

---

<sup>4</sup> Bkz: el-Bakara 2/245; el-Mâide 5/12; el-Kehf 18/17; el-Hadîd 57/11, 18; et-Tegâbün 64/17; el-Müzzemmil 73/20

Zekât'ın verileceği yerler, Kur'an da sekiz sınıf olarak ifade edilmiştir: “Sadakalar (zekâtlar) Allah'tan bir farz olarak fakirlere, miskinlere, zekât işinde çalışanlara, kalpleri İslâm'a ısındırılacak kişilere, kölelere, borçlulara, Allah yolunda olanlara ve yolda kalmışlara aittir” (Tevbe 9/60).

Kur'an'da zikredilen bu sekiz sınıftan fakirler, miskinler ve borçlular mikrofinansın hedef kitlesine uygun sınıflardır. Hanefiler'e göre fakirler, evin aslî ihtiyaçlarını karşılayabilecek malı olsa da gelirleri ihtiyaçlarını karşılayamayan ve nisap miktarından daha az malı bulunan kimselerdir. Miskinler ise hiçbir geliri ve malı olmayan kimselerdir. Borçlular ise Hanefilere göre, borcu olan ve nisap miktarı malı bulunmayan kişilerdir (Erkal, 2013).

Zekât, İMFK'lar için önemli bir fon kaynağı oluşturmakta, zekât olarak verilen fonlar en yoksul kesime karşılıksız olarak verilmektedir. Zekât fonlarının, karşılıksız olarak değil de karz olarak verilmesi fikhen tartışmalı olsa da bazı İMFK'ların zekât fonlarını karz olarak verdiği de görülmektedir. Zekâtın karz olarak verilebileceği, bazı akademik çalışmalarda Muhammed Ebu Zehra'ya (1953) ve Yusuf el-Kardâvi'ye nispet edilmektedir (İbrahim, 2014; Selçuk, 2016, s. 52). Özellikle Yusuf el-Kardâvi zekât fonlarının karz-ı hasen olarak verilmesine yönelik görüşlerini açık biçimde ifade etmiştir (El-Kardâvi, 1984, ss. 117–118):

“Öyle inanıyorum ki sahih bir kıyas ve İslam'ın zekât konusundaki genel amaçları borçlular fonundan muhtaçlara karz-ı hasen olarak borç vermenin caiz olduğunu söylememize imkân vermektedir. Bunun için gerekli düzenlemelerin yapılması ve özel bir sandık kurulması gerekmektedir. Böylece zekât pratik olarak faize karşı savaşa katılmış ve faiz alış verişlerinin önlenmesinde büyük rol oynamış olur.”

#### **1.2.3.3.2. Sadaka**

Sadaka, ihtiyaç sahiplerine yapılan gönüllü veya dinen zorunlu maddî yardımları ifade etmektedir. Sadaka kelimesi, terim olarak zekâtla eş anlamlı olmakla birlikte, sarf yerlerinde zekât gibi bir sınırlandırmaya gidilmemektedir. Sadaka, zekât gibi zorunlu bir ibadet olmayıp, maddi bir değerın ihtiyaç sahibine hibe edilmesi yoluyla gerçekleşmektedir (A. Duman, 2008).

İslami mikrofinansta sadaka, temel ihtiyaçlarını karşılayamayan en yoksul kesim için de ekonomik olarak aktif olup geçici bir muhtaçlık durumuna düşenler için de kullanılabilir bir hibe yöntemidir. Zekâtın belli bir sınıfa verilme zorunluluğu olduğu

düşünüldüğünde sadakanın, fikhen zekât almaya ehil olmayıp dönemsel olarak karşılıksız paraya ihtiyaç duyan kesimlere de verilebilmesi İMFK'lara bir esneklik kazandırmaktadır.

## **BÖLÜM 2: DÜNYADA İSLAMİ MİKROFİNANS EKOSİSTEMİ**

Bu bölüm iki başlıktan oluşmaktadır. İlkinde dünyada İslami mikrofinans sektörü ele alınmakta, küresel ölçekte İslami mikrofinans sektörünün büyüklüğü, İMFK sayıları, İMFK'ların bölgelere göre dağılımı, kullandıkları finansman ürünleri gibi bilgilere temas edilmektedir. İkinci başlıkta ise İslami mikrofinans uygulamalarının yoğun olduğu seçilmiş ülkelerde İslami mikrofinans sektörünün yapısı, İslami mikrofinans kuruluşları için yasal çerçevenin nasıl olduğu, hangi tür İslami mikrofinans kuruluşlarının faaliyet gösterdiği vb. bilgiler verilmiştir. Bu bölümde beş ülke seçilmiştir. Bu ülkeler Bangladeş, Pakistan, Malezya, Endonezya ve Sudan olmak üzere beş ülke seçilmiştir. Bu ülkelerin seçilmesinin iki sebebi vardır. Birincisi, bu ülkelerde İslami mikrofinans faaliyetleri gerek ulaşılan müşteri sayısı açısından gerekse ulaşılan fon tutarı açısından oldukça fazladır. İkincisi İslami mikrofinans literatüründe bu ülkelerin oldukça fazla ele alınmış olmasıdır. Akademik çalışmaların çoğu doğrudan veya dolaylı olarak bu ülkelerdeki İslami mikrofinans sektörünü ele almaktadır. Her bir ülkedeki İslami mikrofinans ekosistemi ele alındıktan sonra o ülkede faaliyet gösteren bir İslami mikrofinans kuruluşu hakkında ayrıntılı bilgiler verilmiştir. Böylece pek çok farklı kurumsal yapıda İslami mikrofinans kuruluşu incelenmiştir. Bangladeş'te banka bünyesindeki bir İslami mikrofinans programı olan IBBL Kırsal Kalkınma Programı, Pakistan'da kâr amacı gütmeyen şirket statüsündeki WASİL, Malezya'da hükümet destekli bir STK olan Amanah Ikhtiar Malaysia, Endonezya'da kooperatif statüsündeki BMT Ugt Sidogiri, Sudan'da şirket statüsündeki IRADA ele alınmış bu kuruluşların çalışma şekilleri, kullandığı finansman ürünleri, müşteri sayıları, fon büyüklükleri gibi bilgiler paylaşılmıştır.

### **2.1. Dünyada İslami Mikrofinans Sektörü**

Dünyada İslami mikrofinans sektörünün büyüklüğü ve İslami mikrofinans kuruluş sayıları ile ilgili düzenli bir şekilde veri sağlayan herhangi bir kuruluş bulunmamaktadır. Genel olarak mikrofinans sektörü ile ilgili en kapsamlı veri sağlayıcı Mixmarket adlı kuruluştur. Bu kuruluşun veri tabanı aynı zamanda Dünya Bankası veri tabanına da eklenmiştir. Dolayısıyla, Dünya Bankasının websitesinden ilgili verilere ulaşılabilmektedir. Mixmarket verilerinde yer alan mikrofinans kuruluşlarının İslami mikrofinans hizmeti verip vermediğine yönelik herhangi bir bilgi bulunmamaktadır.

Mixmarket verilerinden yola çıkarak Ahmad vd. (2020), İslami mikrofinans kuruluşlarının sayısını vermektedir. Ahmad vd. (2020), mixmarket veritabanında yer alan mikrofinans kuruluşlarına anket formu göndererek İslami finans ürünleri sunup sunmadıklarını sormuş, ulaştığı 644 mikrofinans kuruluşundan 101'inin İslami mikrofinans hizmeti sunduğunu tespit etmiştir.

Her yıl düzenli olarak İslami finans gelişme raporu yayımlayan Islamic Corporation for the Development of the Private Sector adlı kuruluşun 2020 yılında yayımladığı rapora göre ise dünyada 35 İslami mikrofinans kuruluşu bulunmaktadır (Icd-refinitiv, 2020, s. 34).

CGAP<sup>5</sup> tarafından yapılan araştırmaya göre ise 2013 yılında dünyada 164 İslami mikrofinans kuruluşu bulunmaktadır. Bu İMFK'ların %64'ü Doğu Asya ve Pasifik bölgesinde, %28'i ise Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesinde bulunmakta, bu iki bölge toplam mikrofinans kuruluşlarının %92'sini oluşturmaktadır. Diğer %8'lik kısım ise Güney Asya ve Sahra Altı Afrika bölgesindedir (El-Zoghbi ve Tarazi, 2013, s. 2).

**Tablo 6:** Bölgelere Göre İMFK Sayısı

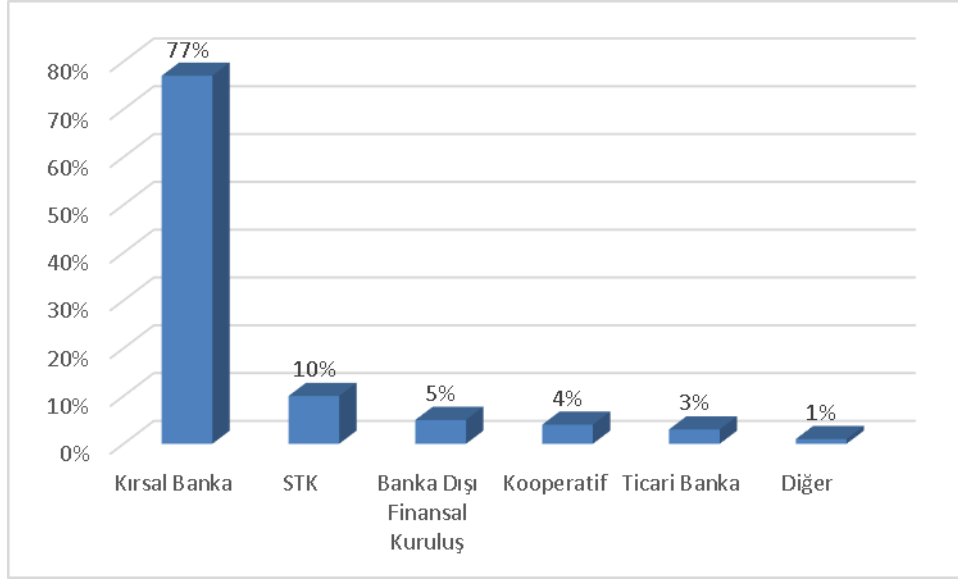
Bölge	İMFK Sayısı	Oran
Sahra Altı Afika	23	22,8%
Doğu Asya ve Pasifik	12	11,9%
Doğu Avrupa ve Orta Asya	5	5,0%
Latin Amerika ve Karayipler	2	2,0%
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	29	28,7%
Güney Asya	30	29,7%
Toplam	101	100%

**Kaynak:** Ahmad vd. (2020, s. 7)

Dünya'da İMFK'ların kurumsal yapıları incelendiğinde bu kuruluşların STK, kırsal banka, banka dışı finansal kuruluş, kooperatif, ve ticari banka şeklinde örgütlendikleri görülmektedir. Bu kurumsal yapılar içerisinde kırsal bankaların sayısının oldukça fazla olduğu söylenebilir. CGAP tarafından yapılan araştırmaya göre İMFK'ların %77'si kırsal

<sup>5</sup> <https://www.cgap.org/about>

banka şeklinde örgütlenmiştir. Kırsal bankaların oranının yüksek çıkmasının temel sebebi Endonezya’da mikrofinans hizmeti veren İslami kırsal bankaların(BPRS, Bank Perkreditan Rakyat Syariah) sayısının oldukça fazla olmasından kaynaklanmaktadır (El-Zoghbi ve Tarazi, 2013, ss. 2–3).

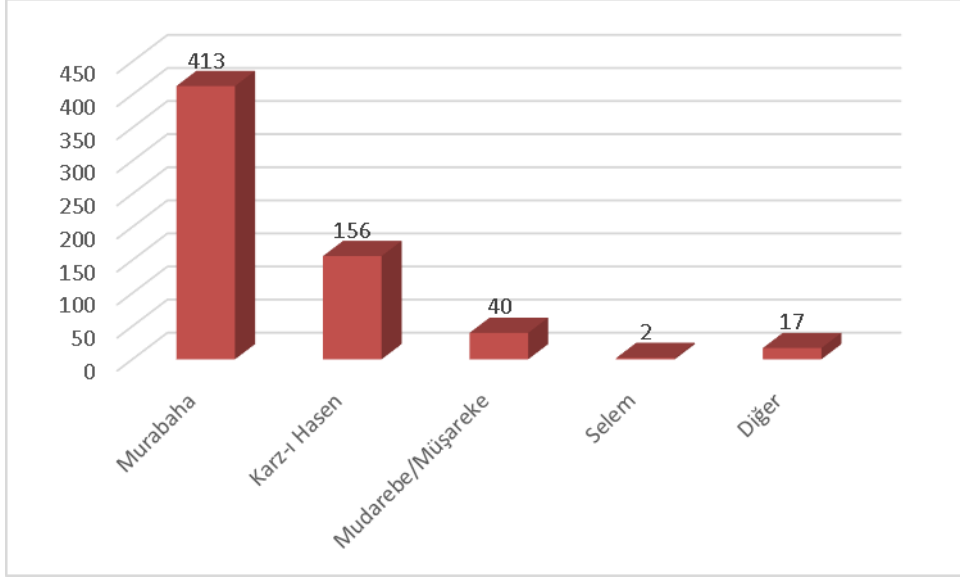


**Grafik 2:** İMFK Kurumsal Yapıları

**Kaynak:** El-Zoghbi ve Tarazi (2013, s. 2). Yazar tarafından yeniden şekillendirilmiştir.

Kırsal banka olarak faaliyet gösteren İMFK’ların sayısının oldukça fazla olmasına rağmen ulaşılan müşteri sayıları bakımından aynı durumun geçerli olduğu söylenememektedir. Kırsal bankalar yaklaşık 1,28 milyon müşterinin sadece %16’sına hizmet vermektedir. Müşteri sayısı açısından ticari bankalar toplam müşterilerin %60’ına hizmet vererek ilk sırada yer almaktadır.

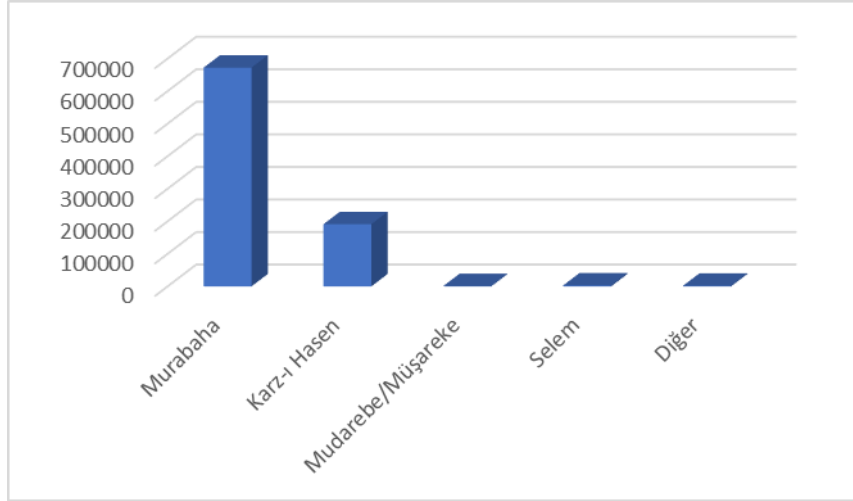
Mikrofinans kuruluşlarının kullandığı finansal ürünler incelendiğinde, İslami bankalarda olduğu gibi murabahanın en fazla kullanılan ürün olduğu görülmektedir. Murabaha ürünü 672.000 müşteriye kullanılmış ve toplamda 413 milyon dolarlık bir finansman sağlanmıştır.



**Grafik 3:** Finansman Ürünlerine Göre Fon Tutarı (Milyon Dolar)

**Kaynak:** (El-Zoghbi ve Tarazi, 2013, s. 4). Yazar tarafından yeniden şekillendirilmiştir.

Murabadan sonra en fazla kullanılan fon kullandırma yöntemi karz-ı hasendir. Karz-ı hasen, 191.000 müşteriye kullandırılmış ve toplamda 156 milyon dolarlık bir finansman sağlanmıştır.



**Grafik 4:** Ürünlere Göre Müşteri Sayıları

**Kaynak:** El-Zoghbi ve Tarazi (2013, s. 3). Yazar tarafından yeniden şekillendirilmiştir.

## 2.2. Ülkelere Göre İslami Mikrofinans Ekosistemi

Bu başlık altında altı ülkenin İslami mikrofinans ekosistemi hakkında bilgiler verilecektir. Bu ülkelerde İslami mikrofinans sektörünün yapısı, İslami mikrofinans kuruluşları için yasal çerçevenin nasıl olduğu, hangi tür İslami mikrofinans kuruluşlarının faaliyette

gösterdiği vb. bilgiler verilecektir. Bu başlık altında ele alınacak ülkeler sırasıyla Bangladeş, Pakistan, Malezya, Endonezya, Sudan ve Türkiye'dir. Bu beş ülkenin dışında Türkiye'nin de ele alınmış olmasının sebebi araştırma konumuzun doğrudan Türkiye'deki bir İslami mikrofinans kuruluşu ile ilgili olmasıdır. Her bir ülkedeki İslami mikrofinans ekosistemi ele alındıktan sonra o ülkede faaliyet gösteren bir İslami mikrofinans kuruluşu hakkında daha ayrıntılı bilgiler verilmiştir.

### **2.2.1. Bangladeş**

Bangladeş'te 1976'da Muhammed Yunus tarafından gerçekleştirilen pilot proje ile mikrofinansın başladığı kabul edilmektedir. Bu proje 1983 yılında Grameen Bank'ın kurulmasıyla resmi bir mikrofinans kuruluşuna dönüşmüştür. Grameen Bank, faaliyetlerinde yoksul insanları hedefleyerek onlara teminat istemeden kredi vermiştir. Kredi verirken kullandığı metodoloji ise kendine özgü olan bir modeldir. Beş kişiden oluşan gruplar oluşturarak bu kişilerin birbirlerine kefil olmasını sağlamıştır. Grameen'in kendine özgü bu basit yöntemi pek çok STK tarafından da benimsenmiştir. Bu STK'lar aynı yöntemi kullanarak yoksullara finansal hizmetler vermeye başlamıştır (Alamgir, 2009, ss. 18–19).

Bangladeş'te mikrofinans kuruluşları, kredi verirken temelde üç farklı modeli kullanmaktadır. Bunlar sırasıyla Grameen tarzı grup modeli, yardımlaşma grup modeli ve bireysel modeldir. Grameen tarzı grup modelinde kredi kullanmak isteyen kişiler grup halinde organize edilmekte haftada en az bir kere bir araya gelmektedir. Verilen krediler haftalık taksitler halinde ödenmekte ve vadesi 43-46 hafta arasında değişmektedir (Alamgir, 2009, ss. 20–21).

Yardımlaşma grubu modelini (self help group), az sayıda da olsa bazı STK'lar kullanmaktadır. Bu modelde bir STK, tasarrufların üyeler arasında mobilize edilmesi amacıyla yardımlaşma grupları organize etmektedir. Yardımlaşma grubuna katılan üyeler, kredi ihtiyaçları olduğunda grup üyelerinin yapmış olduğu tasarruflardan kredilerini alabilmektedir. Eğer ihtiyaç duyulan kredi miktarı, tasarruf edilen miktarı aşarsa yardımlaşma grubu bankalardan veya STK'lardan ilave fon temin edebilmektedir. Bangladeş'te genellikle bu ikinci durum söz konusu olmaktadır. Tasarrufların toplanması ve kredi olarak verilmesi ile ilgili tüm süreçler yardımlaşma grubunun lideri tarafından yürütülmektedir. Grup liderlerinin eğitim seviyesi düşük olduğundan uygulamada bütün



bu yönetimsel süreçler STK'ların saha görevlileri tarafından yürütülmektedir. Yardımlaşma grubu modelinin Bangladeş'te çok başarılı olduğu söylenemez. Bu nedenle bu tür yardımlaşma grupları, geniş kitlelere hizmet verecek büyük ölçekli bir yapıya dönüşmemiştir (Alamgir, 2009, ss. 20–21).

Bireysel modelde ise herhangi bir grup yoktur. Kredi bireylere verilmekte ve geri ödenmesinden bireyin kendisi sorumlu olmaktadır. Bangladeş'teki iki büyük mikrofinans kuruluşu olan ASA ve BRAC bireysel modeli kullanmaktadır (Alamgir, 2009, ss. 20–21).

Bangladeş'te Grameen Bank'ın kurulmasından sonra mikrofinans sektörünü desteklemek için hükümet tarafından Palli Karma Sahayak Foundation (PKSF) adında bir kuruluş kurulmuştur. Kırsal İşgücünü Destekleme Kurumu olarak Türkçe'ye çevrilebilecek olan bu kurum hükümet tarafından, uluslararası fon temin etmesi için yetkilendirilmiştir. PKSF uluslararası kredi kuruluşlarından borçlanmakta, hem bu fonları hem de hükümetin vermiş olduğu fonları ülkedeki mikrofinans kuruluşlarını desteklemek için kullanmaktadır (Alamgir, 2009, s. 124).

2006 yılına kadar Bangladeş'te mikrofinans sektörünü düzenleyen kapsamlı bir kanun bulunmamaktaydı. 1990'ların ortalarında özellikle STK niteliğindeki mikrofinans kuruluşları için kapsamlı bir kanun ihtiyacı daha fazla hissedilmeye başlanmıştır. Zira bu kuruluşlar çok hızlı büyümeye başlamıştır. Topladıkları tasarruflar ve dağıttıkları krediler önemli ölçüde artmıştır. 2000 yılında başlayan kanun çalışmaları, ancak 2006 yılında nihayete ermiş ve mikrofinans sektörü için kapsamlı bir yasal alt yapı hazırlanmıştır. Bu kanunun getirdiği önemli yeniliklerden biri Mikrokredi Düzenleme Kurulu (Microcredit Regulatory Authority, MRA) adında bağımsız bir kurulun kurulması olmuştur. Bu kurul mikrofinans sektörü ile ilgili düzenlemeleri ve denetimleri yapmakla görevlendirilmiştir. Bunun yanında, ülkede bir MFK'nın mikrofinans hizmeti verebilmesi için bu kuruldaki izin alma zorunluluğu getirilmiştir. Mikrofinans hizmeti verecek kuruluşlar, bu kurulun verdiği lisans olmadan faaliyette bulunamayacaktır. MRA'nın lisans için getirdiği kriter ise MFK'nın en az 1000 müşterisi olması ve kullandığı kredilerle ilgili olarak, geri ödenmemiş kredi tutarının en az 4 milyon taka<sup>6</sup> olmasıdır (Alamgir, 2009, ss. 124–126).

---

<sup>6</sup>Taka Bangladeş'in para birimidir.26.02.2021 tarihi itibarıyla 1 Bangladeş Takası 0,088TL'ye eşittir. Yoksulluk sınırının altında yaşayan

2019 yıl sonu itibariyle MRA'nın lisans verdiği mikrofinans kuruluşu sayısı 758'dir (Microcredit Regulatory Authority, 2019).

Bangladeş'te İslami mikrofinansın durumu incelendiğinde İslami mikrofinans hizmetlerinin daha çok İslami bankalar bünyesinde başlatılan programlar üzerinden gerçekleştiği görülmektedir. 2016 yılı verilerine göre ülkede 56 banka arasından 8'i tamamen İslami Bankacılık hizmeti vermektedir. 16 konvansiyonel banka ise şubeler üzerinden kısmi olarak İslami bankacılık hizmeti vermektedir (Özdemir ve Savaşan, 2017, s. 29). Mikrofinans hizmeti veren İslami bankalar arasında ilk zikredilmesi gereken kuruluş Bangladeş İslam Bankası (IBBL)'dir. Bu bankanın Kırsal Kalkınma Programı (Rural Development Scheme, RDS) ülkedeki en geniş kapsamlı İslami mikrofinans programıdır. 1995 yılında başlayan program halen başarılı bir şekilde devam etmektedir. RDS programı Grameen'in grup modelini benimsemiştir. Grup üyelerinin birbirlerine kefil olması sağlanarak mikrokredi hizmeti verilmektedir (Alamgir, 2009, s. 33). IBBL'nin RDS programı dışında banka bünyesinde yürütülen mikrofinans programları olarak Al Arafah İslam Bankasının "Tarımsal ve Kırsal Mikro Yatırım Projesi" ve Social İslami Bank'ın mikrofinans programı zikredilebilir. Al Arafah İslam Bankasının programı, IBBL gibi Grameen modelini benimseyerek beş kişilik gruplara finansman desteği sağlamaktadır (Elwardi, 2015). Social İslami Bank'ın mikrofinans programı ise bireysel modeli kullanmaktadır (Mohiuddin, 2017, s. 6). Ülkede STK statüsünde İslami mikrofinans hizmeti veren kuruluş olarak sadece Muslim Aid Bangladesh tespit edilmiştir. Bu kuruluş yaklaşık 55 bin kişiye mikrofinans hizmeti sağlamıştır (Muslim Aid Bangladesh, t.y.).

Bangladeş'te mikrofinans sektöründe faaliyet gösteren kuruluşların yapısını şu şekilde sıralamak mümkündür: STK niteliğindeki mikrofinans kuruluşları, bankalar, banka dışı hükümet kurumları. Aşağıda bu kuruluşlarla ilgili bilgiler ayrı başlıklar altında verilmiştir.

#### **2.2.1.1. STK niteliğindeki Mikrofinans Kuruluşları**

Grameen Bank'ın da içinde bulunduğu bu kategorideki mikrofinans kuruluşlarının sayısı 700'den fazladır. Gerek müşteri sayısına göre gerekse dağıtılan kredi tutarına göre üç mikrofinans kuruluşu diğerlerinden önemli ölçüde ayrılmaktadır. ASA, Grameen Bank ve BRAC en büyük üç mikrofinans kuruluşudur. Her birinin 7 milyondan fazla

müşterisi/üyesi vardır. Bu üç MFK'nın Bangladeş'te toplamda 8547 şubesi vardır ve sektördeki payı %70 civarındadır (Özdemir ve Savaşan, 2017, s. 29). Bu üç MFK'yı 50 bin ile 1 milyon arasında müşteriye sahip olan mikrofinans kuruluşları takip etmektedir. Daha sonra ise orta büyüklükte (5.000-5.0000 müşterisi olan) ve küçük ölçekli (1000-5.000 üyesi olan) mikrofinans kuruluşları gelmektedir. MRA, mikrofinans lisansı vermek için en az 1000 üye şartı koymuştur. Ülkede 1000 üyeden daha az üyesi olan mikrofinans kuruluşları MRA lisansı bulunmaksızın küçük ölçekli olarak mikrofinans hizmeti vermeye devam etmektedir (Alamgir, 2009, s. 26). STK statüsünde İslami mikrofinans hizmeti veren sadece Muslim Aid Bangladesh adlı kuruluştur. 55 bin mikrofinans katılımcısı olan bu kuruluş, ülkedeki büyük mikrofinans kuruluşlarından sayılabilir (Muslim Aid Bangladesh, t.y.).

#### **2.2.1.2. Bankalar**

Bangladeş'te bankalar da mikrofinans hizmeti vermektedir. Bu bankalardan bazıları Grameen'in kullandığı grup modelini kullanırken bazıları bireysel modeli kullanmaktadır. Bazıları her iki modeli birlikte kullanmakta, bir kısmı da mikrofinans hizmeti veren STK'lara kredi vermektedir. Özel bankaların çoğu, kişilere kredi vermekten ziyade STK statüsündeki mikrofinans kuruluşlarına kredi vermektedir. Özel bankalardan sadece Bangladeş İslam Bankası (IBBL) kişilere mikrofinans hizmeti vermektedir (Alamgir, 2009, ss. 31–32).

#### **2.2.1.3. Banka Dışı Hükümet Kuruluşları**

Başlangıçta 17 hükümet kuruluşu mikrofinans hizmeti vermesine rağmen daha sonra bu kuruluşların bazıları bağışların azalmasından dolayı faaliyetlerini sürdürememiştir. 2005 yılının verilerine göre 13 hükümet kuruluşu mikrofinans hizmeti vermektedir. Bangladesh Rural Development Board (BRDB) bu kuruluşlardan en büyüğüdür. Bu kuruluşların verdiği mikrofinans hizmetleri, proje olarak tasarlanmakta, sürdürülebilirlik ve kârlılık ikinci planda kalmaktadır (Alamgir, 2009, s. 34).

#### **2.2.1.4. Kooperatifler**

Ülkede kooperatif kanununa göre faaliyet gösteren bazı kooperatifler de mikrofinans hizmeti vermektedir. Kooperatif kanunu bu kooperatiflerin üyelerinin kendi aralarında

tasarruf yapma ve borç verme işlemlerine izin vermesine rağmen üye olmayanlara yönelik bu işlemleri yapıp yapamayacakları açık olarak ifade edilmemiştir. Fakat bazı kooperatiflerin üye olmayanlara da tasarruf ve kredi hizmeti verdiği dile getirilmektedir (Alamgir, 2009, s. 34).

#### **2.2.1.5. Bangladeş İslam Bankası (IBBL) Kırsal Kalkınma Programı**

1983 yılında kurulan Bangladeş İslam Bankası (IBBL) Bangladeş'in en büyük özel bankası ve Güney Asya'nın ilk İslami bankası olma özelliğini taşımaktadır. Bankanın İslami bankacılıktaki öncü konumu İslami mikrofinans alanında da kendini göstermiş, kendi bünyesinde kurduğu mikrofinans programı ülkedeki en geniş kapsamlı mikrofinans programı olmuştur (Alamgir, 2009, s. 33).

Yoksulluk sınırının altında yaşayan insan sayısının oldukça fazla olduğu Bangladeş'te kırsal ve kentsel bölgeler arasında bir uçurum bulunmaktadır. Kırsal kesimde yaşayan insanların gelir seviyeleri, eğitim seviyeleri kentsel bölgelerde yaşayanlara göre düşük, sağlık hizmetlerine ulaşım imkânları daha kısıtlı, işsizlik oranı da daha yüksektir. IBBL'nin kuruluş amaçlarından biri de kırsal ve kent arasındaki gelir dağılımındaki dengesizliği azaltarak İslami bir ekonomik sistem kurmaktır. Bu amaçla kredi imkânlarından yeteri kadar yararlanamayan kırsal bölgelerdeki insanlara, kendi fonlarını kullanarak onların refah seviyelerini artırmayı amaçlamış, bu amaçla banka bünyesinde Kırsal Kalkınma Programını (RDS) kurmuştur (İslami Bank Bangledesh, t.y.-a).

1995 yılında başlatılan RDS programı, kırsal bölgede yaşayan insanları temel hedef kitlesi olarak belirlerken, finansman kullanacağı kesimleri daha ayrıntılı tanımlamaktadır Buna göre RDS'nin hedef kitlesi şu kişilerden oluşmaktadır (İslami Bank Bangledesh, t.y.-a):

- Maksimum 0,50 akre (yaklaşık 2 dönüm) toprağa sahip olan çiftçiler
- Toprak sahiplerinden topraklarını kiralayan yarıcılar
- Toprağı olmayıp tarım dışı faaliyetlerle uğraşan kişiler
- Sürekli olarak köyde yerleşik olan kişiler/çiftçiler
- Balık yetiştiriciliği için uygun atıl durumda oyuk arazisi olan kişiler.
- Sağmal inek, ördek, keçi vb. yetiştiriciliği yapabilecek muhtaç kadınlar

Yukarıdaki hedef kitleden olup da herhangi bir bankaya borcu olan kişiler programdan yararlanamamaktadır. RDS programı borç verme metodolojisi olarak grup modelini benimsemekte, bütün finansman ürünlerini grup modeline göre tasarlamaktadır. Finansman kullanan kişilerden herhangi bir fiziki teminat istenmemekte, grup üyeleri birbirlerinin borcundan sorumlu tutulmaktadır. Herhangi bir fiziksel teminatın alınmaması, finansman kullanılacak kişilerin özenle seçilmesini ve seçilen kişilerin de sürekli takibini gerektirdiğinden RDS'nin saha görevlileri sık sık müşterileri ziyaret etmekte, yaptıkları işin durumu hakkında bilgi almaktadır. Her bir saha görevlisinin denetleyeceği müşteri sayısı 400'dür. Eğer şubelerdeki saha görevlisi sayısı 10'u geçerse bir yardımcı saha görevlisi atanmaktadır (İslami Bank Bangladesh, t.y.-a).

RDS'ye yapılan finansman başvurularının değerlendirilmesi ilk olarak, saha görevlisinin başvuru listesini IBBL'nin şubesinin yatırım komitesine getirmesi ile başlamaktadır. Yatırım komitesi; müdür, proje görevlisi ve saha görevlisinden oluşmaktadır. Başvuru, yatırım komitesi tarafından değerlendirilip onaylandıktan sonra gerekli evrak işleri yapılır ve finansman tutarı proje görevlisi veya saha görevlisi tarafından başvuru sahibine iletilir (İslami Bank Bangladesh, t.y.-a). Her IBBL şubesi kendisine en fazla 10 km uzaklıktaki köylere hizmet vermektedir. 10 km'lik alandaki köyler belirlenirken köye ulaşımın kolaylığı, köyde tarım veya tarım dışı gelir getirici faaliyetlerin mevcudiyeti, düşük gelir grubundaki kişilerin sayısı gibi kriterler dikkate alınmaktadır. Her bir şubenin hizmet verdiği köy sayısı 4-6 arasında değişmektedir. IBBL her bir şubeye, kredi verilmesi için 400 grup oluşturması hedefi vermiştir (Özdemir ve Savaşan, 2017, ss. 31-32).

RDS programında kullanılan İslami finansman yöntemleri murabaha ve müşârekedir. Bu iki finansman yöntemi kullanılarak oluşturulan ürün portföyü aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Finansman ürünlerinde vadeler genellikle 1 yıl olmakla birlikte bazı ürünlerde vade 5 yıla kadar çıkabilmektedir. Kullanılan finansman tutarı da 25-50 bin BDT arasında değişmektedir. İlk kez programa katılacak biri için verilen maksimum tutar 10 bin BDT'dir. Ödemelerini düzenli yapan kişilerin limitleri 2-5 bin BDT arasında artırılabilmektedir. Kullanılan finansmanlarda uygulanan kâr payı oranı %12,5'dir. Bu oran, ASA ve Grameen Bank gibi ülkedeki diğer büyük mikrofinans kuruluşlarının faiz oranları ile kıyaslandığında daha düşüktür (İslami Bank Bangladesh, t.y.-a; M. Özdemir ve Savaşan, 2017, s. 33).

**Tablo 7: RDS Finansman Ürünleri**

	Sektör	Süre	Üst Tavan Tutarı (BDT)
1	Mahsul Üretimi	1 yıl	25,000
2	Fidancılık ve ticari amaçlı çiçek & meyve üretimi	1 yıl	50,000
3	Tarım makinesi	1-3 yıl	50,000
4	Hayvancılık	1-2 yıl	50,000
5	Kümes hayvancılığı	1 yıl	35,000
6	Balıkçılık	1-2 yıl	50,000
7	Kırsal taşımacılık	1 yıl	20,000
8	Kırsal barınma	1-5 yıl	50,000
9	Tarım dışı faaliyetler	1 yıl	50,000

**Kaynak:** Islami Bank Bangladesh (t.y.-b).

Çoğu mikrofinans kuruluşunda olduğu gibi RDS programında da zorunlu tasarruf sistemi uygulanmaktadır. Finansman kullanan müşterilerden tasarruf hesabı açıp haftalık minimum 20 BDT tasarruf yapması istenmektedir. Bu tasarruf hesaplarında biriken paralar mudârebe esasına göre işletilmekte ve kâr payı tahakkuk ettirilmektedir. Zorunlu tasarrufun yanında müşteriler ihtiyari olarak bir tasarruf hesabı daha açabilmektedir. Bu hesabı açmak isteyenlerin de en az 100BDT tasarruf yapması istenmektedir. Tasarruf hesaplarından ayrı olarak RDS programı bünyesinde 2 ila 8 grup için oluşturulan Merkez Fonları oluşturulmuştur. Finansman kullanan grup üyelerinin kendi merkezleri için kullanılmak üzere bu fona 5 BDT yatırımları gerekmektedir. Bu fonda toplanan paralar o grup üyeleri için karz-ı hasen olarak kullanılmaktadır (Özdemir ve Savaşan, 2017, s. 35).

RDS programı kapsamında bir IBBL şubesinin, müşteriye finansman kullandırmasına kadar olan süreçteki aşamaları şu şekildedir (Islami Bank Bangladesh, t.y.-c):

- 1- Şubenin bulunduğu konuma en fazla 10 km kadar uzaklıktaki köyler belirlenir.
- 2- Köydeki hedef kitleyi belirlemek için bir saha araştırması yapılır.
- 3- Benzer faaliyetlerde bulunan 5 kişilik gruplar oluşturulur.

- 4- Her bir grup için bir grup lideri ve yardımcısı seçilir. Şube müdürü grubu ziyaret ederek gerekli evrakları doldurtur ve resmi olarak grubu programa dahil etmiş olur.
- 5- 2 ila 8 grup arasında değişen gruplar birleştirilerek bir üst birim/merkez oluşturulur. Merkezi oluşturan grubun liderleri, bir merkez lideri ve yardımcısı seçer ve bu kişiler merkezin faaliyetlerini koordine eder.
- 6- Merkezi oluşturan grupların üyeleri haftalık olarak toplanır ve bütün üyelerin toplantıya katılması şart koşulur. Toplantıya katılanlar, katıldıklarına dair defteri imzalar. Merkez toplantılarına RDS saha görevlileri başkanlık eder. Toplantıların gündemi genellikle üç maddeden oluşur: (1) İslami konular, ahlaki değerler, toplumsal haklar ve yükümlülükler konularında müzakere, (2) Finansman taksitlerinin, zorunlu tasarrufların ve merkez fonu tasarruflarının toplanması, (3) Yatırım fikirlerinin karara bağlanması
- 7- Merkez toplantılarında finansman alması kararlaştırılan kişilere gerekli evraklar verilir. Finansman başvurusunun onaylanmasıyla birlikte grup lideri, merkez lideri, RDS saha görevlisi ve proje görevlisi tarafından imzalanan evraklar IBBL şube müdürüne teslim edilir.
- 8- Her grup üyesi diğer üyenin aldığı finansmanın geri ödemesine garantör olmaktadır. Bir üye geri ödemeyi yapmazsa diğer grup üyeleri ödemeyi yapmak zorundadır.
- 9- Müşteriler ilk finansman kullanımında en fazla 10.000 BDT alabilmektedir. 8 hafta boyunca gösterdikleri performansa göre finansman limiti yükselebilir.
- 10- Finansmanın geri ödemesi 45 eşit taksitle haftalık olarak yapılır.

RDS programı istatistiksel olarak incelendiğinde 306 IBBL şubesinde bu programın uygulandığı, Bangladeş genelinde 64 bölgede 87.000 köyün mikrofinans hizmetinden yararlandığı görülmektedir. Toplamda 33.619 merkez, 208.663 grup, 13,2 milyon kişi programdan yararlanmıştır. Mikrofinansman kullanan kişilerin %92'si kadındır. Programın başlangıcından 2020 yıl sonuna kadar toplamda 320 milyar BDT'nin üzerinde finansman kullandırılmıştır. 2020 yılında kullandırılan finansman tutarı 37,7 milyar BDT, vadesi geçen borçların tutarı ise 449 milyon BDT'dir. Programın 2020 yılında kullandırdığı finansmanın geri ödenme oranı ise %98,8 olarak gerçekleşmiştir (İslami Bank Bangladesh, t.y.-a).

### 2.2.2. Pakistan

Pakistan'da mikrofinansın başlangıcı 1970'lerde kurulan Pakistan Tarımsal Kalkınma Bankasına (ADBP) kadar gitmektedir. Pakistan Tarımsal Kalkınma Bankası kuruluş amacına uygun olarak teşvik kredileri vererek çiftçileri desteklemeye başlamıştır. Daha sonra Agha Khan Rural Support Program, Punjab Rural Support Program, SUNGI Foundation gibi STK'lar bankacılık hizmetlerini alamayan kişileri desteklemek için mikrofinans faaliyetlerine başlamıştır. Bankalar içerisinde ise Khushali Bank mikrofinans faaliyetlerinde öncü bir rol üstlenmiştir. Khushali Bank ilk mikrofinans bankası olarak 2000 yılında kurulmuştur. 2001 yılında ise Microfinance Ordinance and Prudential Regulations adlı yasa çıkarılarak mikrofinans bankaları yasal ve düzenleyici bir çerçeveye sahip olmuştur (ZahidMahmood, Abbas ve Fatima, 2017, s. 2).

Pakistan mikrofinans sektörünün gelişiminde Pakistan Yoksullukla Mücadele Fonu'nun (PPAF) kurulması önemli bir kilometre taşıdır. PPAF 2000 yılında hükümet tarafından kurularak yoksullukla mücadele eden STK'ları hibe ve kredilerle desteklemeye başlamıştır. PPAF bu STK'ları üç farklı şekilde desteklemiştir. Birincisi, mikrokredi programlarının açılmasını desteklemek için bu programları başlatan STK'lara kredi imkânı sağlanmıştır. İkincisi, toplumun ihtiyaç duyduğu altyapı hizmetleri ve diğer toplumsal hizmetlerle ilgili hibeler verilmiştir. Üçüncüsü, beşerî ve kurumsal kapasiteyi artırmak için bu alanda çalışan STK'lara kredi şeklinde değil karşılıksız olarak hibeler verilmiştir. PPAF'ın STK'ları desteklemesi, mikrofinans sektörünün büyümesine önemli katkılar yapmıştır (Hussein, 2009, s. 14).

Pakistan mikrofinans sektörünün yapısı incelendiğinde bu sektörde dört farklı kurumsal yapının faaliyette bulunduğu söylenebilir. Bunlar; kırsal destek programları (rural support programmes), sivil toplum kuruluşları, mikrofinans bankaları ve ticari bankalardır. Kırsal destek programları, kâr amacı gütmeyen şirket statüsündedir ve bu kuruluşlar genellikle şirketler mevzuatına tâbidir. Sivil toplum kuruluşları da kâr amacı gütmeyen kuruluşlardır. Bunların kırsal destek programlarından farkı, genellikle dernekler mevzuatına göre kurulmuş olmaları ve bu şekilde regüle edilmiş olmalarıdır. Mikrofinans bankaları ise tamamen mikrofinans odaklanan, Pakistan Merkez Bankasının ayrı bir banka türü olarak tanımladığı bankalardır. Ticari bankalar ise mevcut bankacılık



hizmetlerinin yanında mikrofinans hizmetlerini de ayrı bir departmanda veren bankalardır.

Pakistan mikrofinans sektöründe şu an 11 mikrofinans bankası, 11 RSP ve pek çok STK faaliyet göstermektedir (Iqbal, 2018, s. 74). Mikrofinans borçlularının %51,2'sine banka dışı mikrofinans kuruluşları hizmet vermektedir. Borç verilen tutar olarak bakıldığında ise borçların %70,7'si mikrofinans bankaları tarafından verilmiştir (Akmal, Pasha ve Khan, 2019, s. 46).

Ülkede İslami mikrofinansın durumuna bakıldığında Pakistan Merkez Bankasının İslami bankacılığı teşvik ettiği gibi İslami mikrofinansı da teşvik ettiği görülmektedir. Pakistan Merkez Bankası, İslami mikrofinans hizmetlerinin daha düzenli bir şekilde yapılmasını sağlamak amacıyla bir rehber yayınlamıştır. Bu rehberde İslami mikrofinans hizmeti sunacak kuruluşların hangi kurumsal yapılarda faaliyet gösterebileceği belirlenmiştir (Mahmood, Abbas ve Fatima, 2016, s. 2). Bu rehberde İslami mikrofinans bankaları kurulabilmekte, İslami bankalar kendi şubelerinden ayrı bir şube ya da departman açarak veya bağımsız bir yan kuruluş kurarak İslami mikrofinans hizmeti verebilmektedir. Ayrıca konvansiyonel bankaların da İslami mikrofinans hizmeti verebilmesine imkân tanınmıştır. Merkez bankası, İslami mikrofinans bankalarına izin vermiş olmasına rağmen şu an Pakistan'da herhangi bir İslami mikrofinans bankası bulunmamaktadır (Shaikh, 2016, ss. 13–14). MCB İslam Bankası da ticari banka statüsünde İslami mikrofinans hizmeti vermektedir (MCB Islamic Bank, t.y.). Ülkede İslami mikrofinans hizmeti veren kuruluşların daha çok STK statüsünde olduğu görülmektedir. Pakistan'da İslami mikrofinans hizmeti veren bazı önemli STK'lar şunlardır: Akhuwat, WASİL Foundation, Kashf Foundation, Farz Foundation, Naymet Trust, Islamic Relief Pakistan. Akhuwat bu STK'lardan en büyüğüdür. Farz Foundation 2009 yılında bir pilot projeye faaliyetlerine başlamıştır. NAYMET 2002 yılında, İslami mikrofinans hizmeti vermeye başlamıştır. Islamic Relief Pakistan ise 2001 yılında diğer sosyal hizmetlerinin yanına İslami mikrofinansı da eklemiştir (Mahmood, Abbas, Fatima ve Asghar, 2016, s. 271). 1991 yılında kurulan WASİL Foundation ise 2012 yılında, o tarihe kadar konvansiyonel olarak yürüttüğü mikrofinans hizmetlerini İslami mikrofinansla dönüştürmüştür. Akhuwat'ın temel finansman ürünü karz-ı hasen'dir. Kashf Foundation daha çok murabahayı kullanmaktadır. Nayment Trust, sırasıyla murabaha ve karz-ı haseni kullanmaktadır. (Shaikh, 2016, ss. 13–14). WASİL ise selem, icâre ve azalan müşâreke

gibi farklı İslami finansman yöntemleri kullanarak diğer STK'lardan ayrılmaktadır (WASİL Foundation, t.y.-a). Pakistan'daki mikrofinans sektöründe faaliyet gösteren kurumsal yapılarla ilgili olarak aşağıdaki başlıklar altında daha ayrıntılı bilgiler verilmiştir.

### **2.2.2.1. Kırsal Destek Programları (Rural Support Programmes)**

RSP'ler kâr amacı gütmeyen kuruluşlardır ve şirketler mevzuatına (Companies Ordinance) göre faaliyet göstermektedir. RSP'ler 1980'lerde ortaya çıkmıştır. İlk RSP olan Aga Khan Rural Support Programme (AKRSP) Pakistan'ın kuzey bölgelerinde faaliyetine başlamıştır. Sonraki yıllarda bu model bütün ülkeye yayılmıştır. 2018 yılı verilerine göre ülkede 11 RSP faaliyet göstermektedir (Iqbal, 2018, s. 74). RSP'ler mikrofinans hizmeti sağlamanın yanında toplum için gerekli altyapı projeleri, eğitim ve sağlık hizmetlerini, köy seviyesinde desteklemektedir. Bazı RSP'ler hükümet tarafından maddi olarak desteklenirken RSP'lerin çoğu sadece bağışçılardan elde ettikleri bağışlarla faaliyetlerini sürdürmektedir. National Rural Support Programme (NRSP), Punjab Rural Support Programme ve Sindh Rural Support Programme hükümetin desteklediği RSP'lerdir. RSP'lerin önemli bir özelliği de köy seviyesinde faaliyet göstermesi ve iş birliği yaptığı pek çok toplum organizasyon bulunmasıdır. Bu organizasyonlar aracılığıyla yoksul insanlara ulaşmakta ve onları desteklemektedir. RSP'ler toplamda 425 bin toplum organizasyonu ile birlikte çalışmakta ve 8,2 milyon hanehalkına hizmet vermektedir (Rural Support Programmes Network (RSPN) Pakistan, t.y.). RSP'lerin kendi başlarına mevduat toplama yetkileri bulunmamakta, elde ettikleri fonları ticari bankalarda açtıkları hesapta tutmaktadır (Hussein, 2009, s. 28).

RSP'ler bireylere kredi verirken toplum organizasyonları (Community Organizayion) ile iş birliği yaparak bu hizmeti yerine getirmektedir. Kredi kullanmak isteyen kişiyi belirleme, bu kişinin karakterini değerlendirme işi toplum organizasyonuna aittir. RSP personeli, kredi başvurusunu alıp, kredinin kullanılma alanının kârlılığını ve başvuru sahibinin geri ödeme kapasitesinin yeterliliğini değerlendirmektedir. Başvurusu uygun görülen kişiye kredisi yine toplum organizasyonu aracılığıyla verilmektedir. Toplum organizasyonu kredi geri ödemelerini de o kişiden almakla sorumludur. Kişi taksitlerini toplum organizasyonuna verir, toplum organizasyonu da bu taksiti RSP'nin gezici personellerine veya RSP ofislerine iletir. Kredi verme işlemine toplum organizasyonun

da dahil edilmesi, kredi alanlar üzerinde bir toplumsal baskı oluşturarak geri ödemelerin zamanında yapılmasını sağlamak içindir (Hussein, 2009).

#### **2.2.2.2. Sivil Toplum Kuruluşları**

Sivil toplum kuruluşları (STK'lar), mikrofinans hizmetlerinde uzmanlaşmış, kâr amacı gütmeyen kuruluşlardır. Bu kuruluşlar şirketler mevzuatına göre ya da dernekler mevzuatına tâbi olarak kurulabilmektedir. Banka dışı kuruluşlar oldukları için bu kuruluşlar finansal aracılık yapamamakta, kendi adlarına mevduat toplayamamaktadırlar. Fakat bu kuruluşlardan bazıları müşterilerinin tasarruflarını mobilize edebilmektedir. Akhuwat, Damen, Sungi Development Foundation, WASİL Foundation, ASA Pakistan, NAYMET Trust, Kashf Foundation gibi kuruluşlar bu başlık altında sayılabilir. Bu kuruluşlardan NAYMET Trust, Kashf Foundation, Akhuwat, Islamic Relief Pakistan, WASİL İslami mikrofinans hizmeti veren kuruluşlardır (Shaikh, 2016, ss. 13–14).

Borç verme metodolojilerine baktığımızda bu kuruluşların çoğunun grup modelini kullandıkları, bazılarının ise bireysel modeli kullandığı görülmektedir (Hussein, 2009, s. 30). Ayrıca bu STK'ların bazılarının da borç verirken toplum organizasyonları aracılığıyla bu hizmetleri yerine getirdiği görülmektedir. Örneğin SAFCO Support Foundation mikrofinans ürünlerinin çoğunda grup modelini kullanmakta ve toplum organizasyonlarını da bu sürece dahil etmektedir. (Hussein, 2009, s. 21; Safco Support Foundation, t.y.). Akhuwat ise bireysel modeli kullanmaktadır (Akhuwat, t.y.).

#### **2.2.2.3. Mikrofinans Bankaları**

Mikrofinans bankaları 2001 yılında çıkarılan Mikrofinans Kurumları Yasasına (Microfinance Institutions Ordinance) tâbi olarak faaliyet göstermekte ve Pakistan Merkez Bankası tarafından regule edilmektedir. Şu an Pakistan'da 11 mikrofinans bankası faaliyet göstermektedir (Akmal ve diğerleri, 2019, s. 46). Khushali Bank ilk mikrofinans bankası olma özelliğini taşımaktadır. First Micro Finance Bank adlı banka ise geliştirdiği inovatif ürünlerle ön plana çıkmaktadır. Bu banka faaliyetlerini kırsal bölgelere ulaştırabilmek için Pakistan Posta Hizmetleri ile işbirliği yapmıştır (Akmal ve diğerleri, 2019, s. 46). Mikrofinans bankalarının tamamı konvansiyonel mikrofinans bankalarıdır. Pakistan'da henüz İslami prensiplere göre çalışan bir mikrofinans bankası bulunmamaktadır (Shaikh, 2016, ss. 13–14)

Mikrofinans bankalarının borç verme metodolojileri incelendiğinde bu bankaların çoğunun bireysel borç verme modelini kullandığı görülmektedir. Bu bankalardan sadece Khushali Bank ve First Microfinance Bank grup modelini kullanmaktadır. First Microfinance Bank grup modeliyle birlikte farklı borç verme modelleri de kullanmaktadır. Khushali Bank tamamen grup modelini kullanmakta ve genellikle bir STK ile anlaşma yaparak bu STK'nın oluşturduğu gruba teminatsız olarak kredi vermektedir.

#### **2.2.2.4. Ticari Bankalar ve Ticari Finansal Kurumlar**

Hükümetin ticari bankaları mikrofinans sektörüne girmeleri için teşvik etmesine rağmen çok az banka bu sektörde faaliyet göstermektedir. Khyber Bank gibi bazı özel bankalar, mikrofinans departmanları kurmuştur. İslami bankalardan da sadece MCB İslam Bankası'nın mikrofinans departmanı bulunmaktadır. Bu banka murabahaya dayalı olarak mikrofinans hizmeti vermektedir.

#### **2.2.2.5. WASİL**

WASİL Foundation 1991 yılında “Centre for Women Co-Operative Development (CWCD)” adıyla sivil toplum kuruluşu statüsünde kurulmuştur. CWCD 2012 yılında bütün varlık ve yükümlülüklerini WASİL Foundation'a devrederek, kâr amacı gütmeyen şirket statüsünde faaliyetlerini devam ettirmektedir. WASİL'in amacı, yoksul kesimi ekonomik olarak güçlendirmek, mikrokredi ve girişimci destekleme programlarıyla onların işletmelerini geliştirmelerine imkân vermektir. WASİL 2009 yılında faaliyetlerini konvansiyonel mikrofinans İslami mikrofinansa dönüştürmüş, bu tarihten sonra mikro kredi kullanırken İslami finansal ürünleri kullanmaya başlamıştır (WASİL Foundation, t.y.-a). WASİL'in faaliyetlerini konvansiyonel mikrofinans İslami mikrofinansa döndürmesindeki temel motivasyonu WASİL CEO'su Farida Tariq, “konvansiyonel mikrofinansın yoksulluğu önlemede başarısız olduğuna kanaat getirmeleri” şeklinde ifade etmektedir (Obaidullah, 2014). Farida Tariq İslami mikrofinansı tercih etmelerindeki diğer gerekçeleri ise şu şekilde ifade etmektedir (Obaidullah, 2014):

- Konvansiyonel mikrofinansın kadınlara odaklanması, kadınların güçlendirilmesi amacını Pakistan'da gerçekleştirilememiş, tam tersine onların daha fazla

sömürülmesine neden olmuştur. Kadınlara verilen kredinin %90'ı kocaları tarafından kullanılmıştır.

- Yoksulluğu azaltmak için sunulan hazır mikrokredi paketleri her zaman işe yaramamaktadır. Bu paketlerin yoksulların ihtiyaçlarına göre yenilenmesi gerekmektedir.
- Konvansiyonel mikrofinansla mikrokredi verilen kadınlara uygulanan hayat sigortası, çoğunlukla kredi alanların yararına değil mikrofinans kuruluşunun, verdiği kredinin geri ödenmeme riskine karşı alınmış bir önlemdir. Az sayıda kişi mikrosigortanın yararını görmüştür.
- Kredi verilenlere uygulanan mikro tasarruf yapma zorunluluğu, kredi verilenlerin faydasına hizmet etmemektedir. Eğer müşteri kredi geri ödemelerini yapmazsa, müşteri için biriktirilen tasarruflar ona geri verilmemekte, borcundan mahsup edilmektedir.
- Mikrokredi her zaman ifade edildiği kadar faydalı değildir. Aşırı borçluluk yoksulları daha da yoksulluğa sürükleyebilir.

Farida Tariq bu gerekçelerden dolayı faaliyetlerini İslami mikrofinansla dönüştürdüklerini, hedeflenen amaçları gerçekleştirmede sundukları İslami finansal ürünlerin oldukça başarılı olduğunu ifade etmektedir. İslami finansal ürünlerin müşteriye koruma, sürdürülebilirlik, ürün çeşitliliği, toplumsal gelişme gibi amaçlara olumlu etkisi olduğunu belirtmektedir (IRTI, 2014, s. 109).

WASİL, 2009 yılında konvansiyonelden İslami mikrofinansla dönmesiyle Akhuwat'ten sonra Pakistan'ın ikinci büyük İslami mikrofinans kuruluşu haline gelmiştir (IRTI, 2014, s. 106). Daha önce sadece kadınlara mikrokredi veren kuruluş, İslami mikrofinansla döndükten sonra erkeklere de finansman sağlamaya başlamış, hatta erkeklerin oranı kadınları geçmiştir. 2015 yılı verilerine göre WASİL'in 4399 aktif borçlu sayısı bulunmakta, borç alanların %62'si erkeklerden %38'i kadınlardan oluşmaktadır. Borçluların %60'ı kırsal kesimde yaşamaktadır. 2015 yılında toplam kredi portföyü 1.221.397 dolar iken aynı yıl kullandığı finansman tutarı 527.395 dolardır. 2015 yılında borç verdiği kişi sayısı ise 1084'tür. Toplam personel sayısı 55, borçlu başına düşen personel sayısı ise 80'dir. WASİL borç verme metodolojisi olarak sadece bireysel modeli kullanmakta, grup modelini tercih etmemektedir (Mixmarket, 2019).

WASİL'i diğer mikrofinans kuruluşlarından ayıran önemli bir özelliği murabaha dışında farklı finansman ürünlerini de sıklıkla kullanmasıdır. Özellikle kırsal bölgelerde yaşayan çiftçiler için selemi etkin bir şekilde kullanmaktadır. Tarım sektörüne yönelik geliştirdiği, selem ve icârenin birleşiminden oluşan “master selem” adlı ürünle 2013 yılında CGAP tarafından düzenlenen Islamic Microfinance Challenge’da birincilik ödülünü almıştır. Ödül olarak aldığı 100.000 doları da bu finansman ürünü ile aldığı tarımsal emtiayı muhafaza etmek için bir depo inşa etmekte kullanmıştır (Newswire, 2014). Lahore’ a 200 km. uzaklıktaki Gojra şehrinde inşa edilen depo 800 ton ürün depolama kapasitesine sahiptir. Bu ödülün sağladığı bir diğer olumlu etki de Ihsan Trust, Akhuwat gibi yerel STK’ların WASİL’e 80.000 dolar ek finansman desteği vermesidir. WASİL’in selem uygulamaları, ülkedeki diğer mikrofinans kuruluşlarına da örnek olmuş, bazı kuruluşlar selem pilot projeleri başlatmışlardır (Chehade, 2016).

WASİL, selem ürününü kullanmasıyla mikrofinans kuruluşlarından farklılaşsa da murabaha, icâre gibi diğer İslami finansal ürünleri de portföyünde barındırmaktadır. WASİL’in kullandığı finansman yöntemleri aşağıdaki tabloda listelenmiştir.

**Tablo 8:** WASİL’in Finansman Ürünleri ve Hedef Kitle

Ürün	Hedef Kitle
Zekât ve Sadaka	Çalışamayan yoksullar
Karz-ı hasen	Çalışabilir durumda olan yoksullar
Murabaha	Mikro ölçekli tacirler, seyyar satıcılar, küçük esnaf
Selem	5 akreden <sup>7</sup> az toprağı olan küçük çiftçiler
İstisna'	Farklı sektörlerdeki küçük üreticiler
İcare	Toprak sahibi olmayan çiftçiler
Azalan müşâreke	Mikro girişimciler
Mastır selem	Toprağı ve ekim için nakit paraya ihtiyacı olan çiftçiler

**Kaynak:** IRTI (2014, s. 110).

WASİL, İslami mikrofinans faaliyetlerine başladığı 2009 yılında selem ürününü kullanmaya başlamıştır. İlk olarak Punjab eyaletinin Nankana bölgesindeki buğday üreten çiftçiler ile selem sözleşmesi yapmaya başlamıştır. Selem sözleşmesi, fiyat riski, kalite riski ve teslim riski gibi pek çok riski de beraberinde getirmektedir. Çiftçiler ile sözleşme yapılırken buğdayın hasat zamanındaki fiyatının doğru tespit edilmesi önem arz

<sup>7</sup> 1 akre, 4046 metrekare alana tekabül etmektedir.

etmektedir. Türkiye'deki Toprak Mahsulleri Ofisi'nin Pakistan'daki muadili olan PASCO'nun çiftçiler için buğday alım fiyatı açıklıyor olması WASİL'in fiyat tespit etme zorluğunu büyük ölçüde azaltmıştır. Sözleşme zamanında fiyat belirleme işlemi, köylerde bir grup çiftçiyle yapılan pazarlık neticesinde yapılmaktadır. WASİL'in teklif edeceği son fiyat PASCO'nun bir önceki yılki alım fiyatı, çiftçinin üretim maliyeti, beklenen gelir ve piyasadaki diğer öngörülere göre belirlenmektedir. Buğdayın piyasa fiyatı, üretim miktarına göre bölgeler arasında da farklılık gösterebildiğinden WASİL'in selem fiyatı da bölgeler arasında değişiklik gösterebilmektedir (IRTI, 2014, s. 110).

WASİL buğdaydan sonra pirinç için de selemi uygulamaya koymuştur. Buğday için PASCO'nun alım fiyatı açıklaması buğday selemine WASİL'in işini kolaylaştırırken, pirinç için PASCO'nun bir alım fiyatı açıklamaması fiyatın tamamen piyasa koşullarında belirlenmesini bu durumun da hasat dönemindeki fiyatın tespitini zorlaştırmıştır. Buğdayda ekilen tohumun cinsi yetiştirilen ürünün kalitesini ve fiyatını çok fazla etkilemezken, pirinçte oldukça fazla etkilemektedir. Bu nedenle sözleşme zamanında çiftçinin ektiği tohumun tespit edilmesi için de bir bilgi birikiminin gerektirmektedir. Bu bilgi birikimini sağlamak için WASİL, kendi personellerine Punjab eyaletinin tarım bölümünden pirince özel eğitim aldırılmıştır. WASİL selem sözleşmesiyle aldığı ürünü, teslim zamanında kendi depolarına koymakta ve buğdayı 3 ay, pirinci ise maksimum bir ay bekletmektedir. Pirinçte depolama süresi uzadığında nemden dolayı ağırlığında %15-20 gibi bir düşüş ortaya çıkmaktadır. Teslim tarihinde aldığı ürünleri, PASCO'ya satmak için girişimlerde bulunmuş fakat WASİL'in tâbi olduğu yasa gereği kâr amacı gütmeyen kuruluş statüsünde olduğundan ürün satışı için yasal olarak vergi numarası alamamıştır. Bu nedenle teslim aldığı ürünleri piyasadaki un fabrikalarına ve pirinç fabrikalarına satmaktadır (IRTI, 2014, s. 111).

WASİL, 2016 yılına kadar 430 çiftçi ile 1200 selem sözleşmesi yapmıştır. WASİL'in kullandığı finansman ürünleri içerisinde selem payı %10, selem sözleşmesindeki ortalama kâr marjı ise %30'dur. Çiftçilerin selem sayesinde daha kaliteli tohum ve gübre kullanmalarından dolayı %15-30 arasında gelir artışı yaşadıkları ifade edilmektedir. Çiftçilerin, gübre ve tohum ihtiyaçlarını yerel araçlardan vadeli bir şekilde alıp hasat zamanında ürünle ödemeleri de yaygın bir uygulama olmasına rağmen bu durumda araçların vermiş olduğu kalitesiz tohum ve gübreleri kullanmak zorunda olmaları, hasat zamanı istedikleri verimi alamamalarına neden olmaktadır. WASİL, selem sözleşmesi

yapılırken hasat zamanında çiftçinin elde etmesi beklenen gelirin maksimum yarısına tekabül edecek tutarda selem sözleşme yapmaktadır. Benzer işlemi yapan yerel aracılar ise ürünün sadece %20-30'unu çiftçiye bırakmaktadır (Chehade, 2016).

WASİL'in kullanmış olduğu finansman yöntemlerinden biri de istisna'dır. İstisna' ürününü, müşterilerine sipariş vererek uygulamaktadır. Örneğin WASİL el sanatları, çelik ve plastik kaplama, ayakkabı gibi farklı sektörlerden kendisine gelen sipariş talebini mikrogirişimcilere sipariş vererek onlara yaptırmakta, mikrogirişimcilere peşin olarak sipariş bedelinin bir kısmını vermektedir. Girişimciler ürünleri üretip WASİL'e teslim ettikten sonra WASİL kalan tutarı girişimcilere vermekte, üretilen ürünü de sipariş veren kişilere teslim etmektedir. Bu şekilde WASİL, mikrogirişimcilere ürün sipariş vererek onlara destek olmaktadır (WASİL Foundation, t.y.-b). WASİL'in istisna' yöntemini nasıl kullandığına ilişkin 2010 yılında bir okulun yapımı ve restorasyon işi örnek gösterilebilir. Bu istisna' sözleşmesinde üç taraf bulunmaktadır: siparişi veren okul, WASİL ve işi yapan usta. Sözleşmedeki en büyük risk siparişi verenin istediği işin, usta tarafından tam olarak yerine getirilmemesidir. Bu riski önlemek için WASİL, bütün tarafları bir araya getirmekte, istenen işler en ince ayrıntısına kadar yazılmakta ve her bir taraf bu sözleşmeyi imzalamaktadır (IRTI, 2014, s. 111).

Pek çok İslami mikrofinans kuruluşunda olduğu gibi WASİL de murabahayı bir finansman kullandırma yöntemi olarak kullanmaktadır. Fakat WASİL'in diğer mikrofinans kuruluşlarından en büyük farkı murabaha işleminde vekalet sözleşmesini kullanmamasıdır. Vekalet sözleşmesini kullanarak murabaha işlemi yapan İslami finans kuruluşlarında, murabahanın işleyişi şu şekilde olmaktadır: İslami finans kuruluşu, finansman talep eden müşteriyi kendi vekili olarak tayin etmekte, müşteri talep ettiği malı satıcıdan katılım bankası/İslami banka adına almakta daha sonra İslami finans kuruluşu ile yapılan murabaha sözleşmesiyle ürün aynı müşteriye satılmaktadır. Vekalet sözleşmesi ile yapılan murabahada ortaya çıkan Şer'i risk, murabaha sözleşmesi yapılmadan önce müşterinin teslim aldığı malı kullanarak tüketmesi veya o maldan faydalanmasıdır. WASİL bu riski bertaraf etmek için murabaha işlemini vekalet sözleşmesi kullanmadan yapmakta, malı satıcıdan doğrudan kendisi teslim almakta ve müşteriye satmaktadır. WASİL teslim alma ve satım sürecinin Şer'i açıdan sağlıklı bir şekilde yürütülmesi için tedarik ve satış departmanı adı altında özel bir departman kurmuş, malın satın alınma ve teslim sürecini bu departmandaki personeller yürütmüştür.



Daha sonra her bir murabaha işlemi için bu personellerin malı teslim almaya gitmesi bir zaman kaybı ve seyahat maliyeti ortaya çıkardığından, 2012 yılından itibaren bu iş için şube personellerini yetkilendirmiştir (IRTI, 2014, s. 110). Murabaha, çiftlik hayvanları alımında, bakkaliye ürünlerinde, seyyar satıcı ve küçük dükkânların mallarında oldukça yaygın olarak kullanılmaktadır (WASİL Foundation, t.y.-c).

WASİL'in tarım sektöründe sıklıkla kullandığı bir diğer ürünü ise icâredir. İcâre, WASİL tarafından genellikle tarla kiralamak için kullanılmaktadır. WASİL bir tarlayı sahibinden belli bir süreliğine, kira bedelini peşin vererek kiralamakta, daha sonra bu tarlayı kendi müşterisine aylık taksitlerle yeniden kiralamaktadır. Bir başka deyişle alt icâre sözleşmesi yapmaktadır (WASİL Foundation, t.y.-d). Kira bedelleri aylık taksitlerle alınabildiği gibi hasat zamanı ürün olarak da alınabilmektedir. Kimi zaman çiftçinin tarlaya bakım yapacak nakit parası olmadığına, “master selem” denen ürün ile çiftçi ile icâreye ek olarak selem sözleşmesi yapılmaktadır. Çiftçi ürününü hasat ettiği zaman hem kira bedelini hem de selem bedelini ürün olarak teslim etmektedir (IRTI, 2014, ss. 111–112).

### **2.2.3. Malezya**

Malezya'da mikrofinans faaliyetlerinin başlaması ve gelişmesinde hükümet desteğinin önemli bir rolü bulunmaktadır. 1970'lerde Malezya hükümetinin kabul ettiği yeni ekonomi politikasında yoksulluğu azaltmaya yönelik programlar bulunmaktaydı. Bu kapsamda, Malezya hükümeti mikrokredi programları başlatacak kuruluşları teşvik etmiştir. Malezya'daki ilk mikrokredi uygulamaları kredi birlikleri, kooperatifler, uzmanlaşmış kredi kurumları ve STK'lar tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu ilk mikrokrediler daha çok mikrogirişimcileri, tarım sektöründe çalışanları finanse etmek ve Bumiputera'ların<sup>8</sup> gelirlerini artırmak için tasarlanmıştır (Tuyon, Mohammad ve Ali, 2011, s. 52). 1987 yılına kadar olan bu süreçte sağlanan bu kredilerin kapsamlı ve sürekli bir program şeklinde değil dağınık bir biçimde farklı kuruluşlar tarafından sağlandığı görülmektedir. 1987 yılında Amanah Ikhtiar Malaysia'nın (AIM) kurulması ile Malezya'nın yoksullukla mücadelede en önemli aktörü faaliyete başlamıştır. AIM, Grameen Bank'ın uyguladığı grup modelini bazı ufak değişikliklerle uygulamakta ve faaliyetleri Malezya'nın tamamına yayılmaktadır. AIM'den sonra 1988 yılında Malezya

---

<sup>8</sup> “Bumiputera veya Bumiputra (Jawi: بوميڤوترا), Malezya ve Brunei'de Malay ve Güneydoğu Asya'nın diğer yerli halklarını, yani Malay dünyasını tanımlamak için kullanılan bir Malezya terimidir” (Mimir, t.y.).

Tarım Bakanlığının bir kuruluşu olarak YUM (Yayasan Usaha Maju Sabah) adlı mikrofinans kuruluşu kurulmuştur. YUM'un AIM'den farkı borç verirken bireysel modeli tercih etmesidir. AIM grup modelini kullanırken YUM bireysel modeli kullanmaktadır. AIM ve YUM'a 1998 yılında yine Malezya tarım bakanlığının bir kuruluşu olarak kurulan TEKUN'un (The Economic Funds for National Entrepreneurs) da eklenmesi ile Malezya'da mikrofinans sektörünün üç büyük aktörü tamamlanmıştır (Nazrie ve Kumar, 2019, ss. 1273–1274). Bu üç kuruluşun ortak özelliği bir devlet kuruluşu olmaları ve faizsiz olarak çalışmalarınıdır. Bir başka ifadeyle bu üç kuruluş da İslami mikrofinans hizmeti vermektedir (Kassim, Kassim ve Othman, 2019, s. 2).

Malezya'da 2006 yılına kadar mikrofinans sektöründeki oyuncular ağırlıklı olarak kamu kuruluşlarından oluşmaktaydı. 2006 yılında Ulusal Kobi Geliştirme Konseyi (National SME Development Council) "Pembayaan Mikro" adında sürdürülebilir bir mikrofinans ekosistemi kurmak için bir yapısal çerçeve oluşturmuştur. Öngörülen bu yapının üç stratejik amacı bulunmaktaydı: (1) Mikrofinans ürünlerinin temel parametrelerini belirlemek, (2) Mikrofinansın farkındalığını artırmak, (3) Finansal kurumların mikrofinans hizmetleri vermesini teşvik etmek. Pembayaan Mikro sayesinde bankaların da bu programa katılarak mikrofinans sektöründe aktif olarak yer alması teşvik edilmiştir. Pek çok banka bu programa katılarak mikrofinans ürün ve hizmetleri sunmaya başlamıştır. (Bank Negara Malaysia, 2009). Pembayaan Mikro programına katılan finansal kuruluşlardan, programın belirlediği kriterleri kullanarak mikrogirişimcilere finansman sağlanması istenmiştir. Böylece mikrogirişimciler herhangi bir fiziki teminat göstermeden mikrofinansmana erişebilir hale gelmiştir. Ayrıca kredi başvuru süreci basitleştirilmiş ve başvuruların sonuçlanma süresi kısaltılmıştır. Ortalama başvuru sonuçlandırma süresi 4 gün, finansman tutarının müşterinin hesabına aktarılma süresi ise 3 gün olarak gerçekleşmiştir. Pembayaan Mikro programı sayesinde mikrogirişimcilerin mikrofinans hizmetlerine ulaşım imkânı oldukça gelişmiş, ülke genelinde 1800 mikrofinans başvuru noktası oluşmuştur (Bank Negara Malaysia, 2009).

Malezya mikrofinans sektörünün gelişimi ile ilgili bu açıklamalar neticesinde sektördeki kurumsal yapıları iki kategoriye ayrılabilir. Birincisi banka dışı mikrofinans kuruluşları, diğeri ise mikrofinans hizmeti sunan bankalardır.

### **2.2.3.1. Banka Dışı Finansal Kuruluşlar**

Birinci kategorideki mikrofinans kuruluşları; doğrudan kamu kurumlarına bağlı olarak faaliyet gösteren kuruluşlar ile kamunun dolaylı olarak desteklediği sivil toplum kuruluşları şeklinde ikiye ayrılabilir. Mikrofinans hizmeti veren banka dışı finansal kuruluşlardan en büyüğü AIM'dir (Amanah Ikhtiar Malaysia). AIM'i sırasıyla YUM (Yayasan Usaha Maju Sabah) ve TEKUN (The Economic Funds for National Entrepreneurs) takip etmektedir. Bu üç mikrofinans kuruluşundan YUM ve TEKUN doğrudan bir kamu kuruluşuna bağlı olarak faaliyet gösterirken AIM özel bir sivil toplum kuruluşu statüsündedir. AIM özel bir kuruluş olmasına rağmen mütevellî heyeti Malezya hükümeti tarafından atanmakta olduğu için, bu anlamda AIM'e de yarı özel bir kuruluş denebilir. AIM ve YUM sadece kadınlara mikrokredi hizmeti verirken TEKUN mikrokredi hizmetlerinde cinsiyet farkı gözetmemektedir. Bu üç mikrofinans kuruluşunun yanında farklı bakanlıklara bağlı olarak faaliyet gösteren ve bağlı oldukları bakanlığın faaliyet alanı ile uygun işler yapmak isteyen mikrogirişimcilere, doğrudan mikrokredi veren kamu kuruluşlarını da zikretmek gerekmektedir. Örneğin Kırsal Kalkınma Bakanlığına bağlı bir kamu kuruluşu olan Majlis Amamah Rakyat (MARA) ve çoğunluk hissesi Malezya Merkez Bankasına ait olan Kredi Garanti Şirketi, mikrogirişimcilere mikrofinans hizmeti vermektedir. Ayrıca Tarım Bakanlığının bağlı kuruluşları olan Farmers Organization Authority (LLP), Federal Land Development Authority (FELDA), Rubber Industry Smallholders Development Authority (RISDA) de tarım sektörüne yönelik mikrokredi veren kamu kuruluşlarından bazılarıdır (Tuyon, Mohammad ve Ali, 2011, s. 52).

### **2.2.3.2. Bankalar**

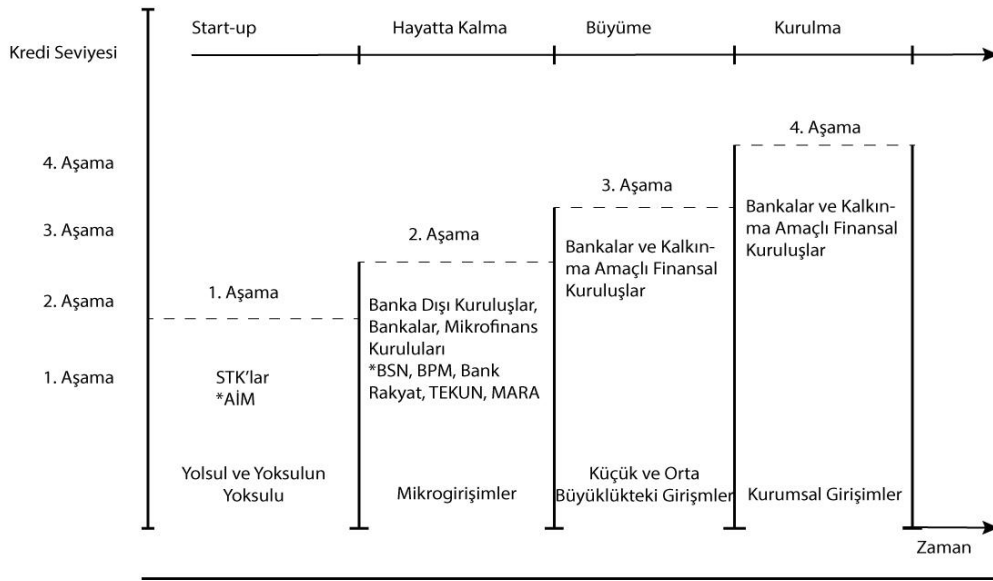
Mikrofinans sektöründeki ikinci kategori ise bankalardır. Özellikle 2006 yılında başlatılan Pembiayaan Mikro programından sonra bankalar da mikrofinans ürün ve hizmetleri sunmaya başlamışlardır. Mevcut durumda 7 ticari banka<sup>9</sup> ve 3 kalkınma bankası<sup>10</sup> mikrofinans ürün ve hizmetleri sunmaktadır (Loanstreet, 2018). Ticari bankalar arasında Alliance Bank, AmBank, CIMB Bank, Public Bank ve Maybank'ın İslami bankacılık yapan iştirakleri bulunmakta, Bank Muamalat ise tamamen İslami bankacılık

---

<sup>9</sup> Alliance Bank, AmBank, CIMB Bank, Public Bank, Maybank, United Overseas Bank, Bank Muamalat

<sup>10</sup> Agrobank, Bank Rakyat, Bank Simpanan Nasional

yapmaktadır (Bank Negara Malaysia, t.y.). Kalkınma bankaları arasında ise Bank Rakyat 2002 yılında Agrobank 2015 yılında faaliyetlerini tamamen İslami bankacılığa dönüştürmüştür (Bank Rakyat, t.y.; Agrobank, t.y.). Bu bankaların bazıları banka bünyesinde mikrofinans ürünleri oluşturarak mikrofinans hizmeti verirken bazıları da Bank Rakyat örneğinde olduğu gibi kooperatif modelini benimseyerek sadece üyelerine mikrofinans hizmeti vermeyi tercih etmiştir (Bank Negara Malaysia, 2009).



**Şekil 4:** Yaşam Döngüsüne Göre Girişimlerin Finansmana Erişimi

**Kaynak:** Bank Negara Malaysia akt (Tuyon ve diğerleri, 2011, s. 52). Yazar tarafından yeniden şekillendirilmiştir.

### 2.2.3.3. Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM)

Malezya'nın ilk ve en büyük mikrofinans kuruluşu olan AIM, 1988 yılında resmi olarak kurulmuştur. AIM resmi olarak kurulmadan önce pilot proje olarak Selangor bölgesinde "Proje İhtiar" adıyla uygulanmıştır. Universiti Sains Malaysia'da görev yapan iki sosyal bilimci akademisyen Dr. David Gibbons ve Prof. Sukor Kasim tarafından pilot proje yürütülmüştür. Proje İhtiar, Bangladeş'teki Grameen Bank'ın grup modelini uygulamış, proje başarılı olunca kurumsal bir yapıya kavuşması kararlaştırılmıştır. Böylece AIM, hükümet destekli bir STK olarak faaliyetlerine başlamıştır (Mokhtar vd. 2012, ss. 60–61).

AIM yoksullara ve düşük gelir grubundaki kişilere kredi, tasarruf ve eğitim gibi hizmetler vermektedir. Bu üç hizmet genellikle bir arada yürütülmektedir. Kredi alacak kişiye ilk önce bir eğitim verilmektedir. Bu eğitimin amacı, kredi kullanacak kişinin alacağı krediyi en doğru şekilde kullanmasını ve bu kişinin mikro işletmesini en iyi şekilde yönetmesini sağlamaktır. Pek çok mikrogirişimcinin, işletmesini doğru yönetecek kabiliyete sahip olmadığı için başarısız olması, AIM'in bu eğitimleri mikrogirişimciler için zorunlu tutmasına neden olmuştur. AIM bu eğitimler sayesinde mikrogirişimcilere işletmelerini yönetme kabiliyeti kazandırmayı hedeflemektedir. Her üye zorunlu olarak günlük bir saatlik eğitime tabi tutulmaktadır. Verilen eğitimlerdeki konu başlıkları, aşağıdaki tabloda verilmiştir. Ayrıca kredi verilen kişiden zorunlu olarak belli bir miktar tasarruf yapması istenmektedir (Hameed vd. 2019, ss. 225–227).

**Tablo 9:** AIM Eğitim Programı

Eğitim Türü	İçerik
Eğitim	Girişimcilik karakterini geliştirme Girişimciliğin temelleri Temel beceriler (Teknik) İşletme iyileştirme kabiliyetleri
İşletmeyi Geliştirme	İşletme dönüşümü
İnsan Kaynağı Geliştirme	Motivasyon programı Liderlik Sosyal yetenekler

**Kaynak:** Kadri (2011)

AIM'in fon kaynakları; hükümetin karşılıksız olarak bağışladığı fonlar, hükümetin verdiği faizsiz krediler, finansal kuruluşlardan elde edilen krediler, kırsal kalkınma bakanlığının bağışları, eyalet hükümetlerinin bağışları, özel sektör kişi ve kuruluşların bağışları gibi kaynaklardan oluşmaktadır. Ayrıca kredi verilen üyelerin yaptıkları tasarruflar da yine grup üyelerinin kredi ihtiyaçları için kullanılmaktadır (Ahmad, t.y.).

AIM'in borç verirken temel aldığı strateji borcun gelir getirici bir projede kullanılmasıdır. Borçlar haftalık taksitlerle ödenmektedir. Borç alan bir kişi, borcunu tamamen ödediğinde ilk borcundan daha büyük tutarda borç alabilmektedir. Grameen modelinde olduğu gibi borç alacak kişilerden, 5 kişilik bir grup oluşturması istenmektedir. Bu kişiler birbirlerinin

kefili olmaktadır. Bu grup içerisinde herhangi biri, borcunu ödemediğinde grup üyeleri bu kişinin borcunu ödemektedir (Ahmad, t.y.).

AIM kredi almak için başvuran kişilerin yoksul veya düşük gelirli olmasına özen göstermektedir. Bir kişinin AIM'den kredi alabilmesi için hanehalkının aylık toplam gelirinin 50RM'yi<sup>11</sup> aşmaması, ortalama aylık gelirinin ise 250RM'yi aşmaması gerekmektedir. Başvuru sahiplerini bir AIM görevlisi hanesinde ziyaret etmekte ve onlarla görüşme yapmaktadır. Bu ziyarette hanehalkının ekonomik durumunun düşük olduğu yönünde bir kanaat oluşmalıdır. Bu iki kriteri de geçen kişiler, kendilerine beş kişilik bir grup oluşturmaktadır. Bu kişiler, AIM şubelerinde günlük bir saat olmak üzere yedi günlük bir eğitime tabi tutulmaktadır (Ismail, 2001, s. 141). Kredi verildikten sonra grup üyelerinin haftalık toplantılara katılması istenmektedir. Taksit ödemeleri bu haftalık toplantılarda alınmaktadır. Kredi alan üyenin, kendi grubunun tasarruf fonuna her hafta belli bir miktarda tasarruf yapması gerekmektedir (Kadri, 2011).

AIM'in temel felsefesi, grup üyelerinden aldığı altı maddelik taahhüt incelendiğinde daha iyi anlaşılabilir. Grup üyelerinin bu altı maddeye bağlı kalması istenmektedir (Kadri, 2011):

1. Gelirimizi artırmak için çalışmanın Allah'a karşı sorumluluğumuz olduğunu bilmek.
2. Grup üyeleri bir sorun yaşadığında ona yardım etmek
3. Finansman kullanılarak yapılan işten elde edilen kârı yoksulluktan kurtulmak için kullanmak.
4. Okula devam etmesi için çocukları teşvik etmek
5. Haftalık taksitleri zamanında ödemek
6. Allah'ın bütün söylediklerimizi ve yaptıklarımızı gördüğünü bilmek.

AIM'in kredi kullandırırken kullandığı temel sözleşme türü karz sözleşmesidir. AIM verdiği krediyi karz sözleşmesiyle faizsiz olarak vermektedir. Fakat kredi tutarı üzerinden %10 hizmet bedeli alınmaktadır. Bu hizmet bedelinin verilen eğitim, danışma ve denetim hizmetleri için alındığı ifade edilmektedir. AIM karz sözleşmesinin yanında işletmesini büyütme isteyen üyeler için commodity murabaha (banka teverruku) ürününü de kullanmaya başlamıştır. Malezya borsasında mal ticâret platformu olarak kurulan ve

---

<sup>11</sup> RM, Malezya para biriminin yerel kullanımıdır. 15 Şubat 2021 itibariyle 1 RM 1, 74 TL'ye eşittir.

İslami finansal kuruluşların likidite yönetimini kolaylaştıran Bursa Suq Al-Sıla platformu üzerinden tevruk işlemi yapılmaktadır (Kadri, 2011).

AIM kullandığı kredileri de tutara, taksit sayısına ve sürekli olup olmasına göre sınıflandırmaya tabi tutmaktadır. Verilen kredi tutarları 2,000 ila 20,000RM arasında, taksit miktarları ise genellikle 25-150 hafta arasında değişmektedir. AIM'in kredi türleri ile bilgiler aşağıdaki tabloda verilmiştir.

**Tablo 10: AIM'in Borç Programı**

Kategori	Finansman Türü	Detaylar	Tutar (RM)	Taksitler
Ekonomik borç (Genel borç)	I-Mesra	Sürekli	2.000-20.000	25-150 hafta
	I-Srikandi	Sürekli	2.000-20.000	25-150 hafta
	I-Wibawa	Kısa dönemli	5.000	24 hafta
	Kırsal mikrofinansman	Sürekli	2.000-20.000	12-100 hafta
Ekonomik olmayan borç (Sosyal borç)	I-Bistari	Eğitim borcu	5.000	50-100 hafta
	I-Sejahtera	Çok amaçlı borç	10.000	50-100 hafta
İyileştirme borcu	I-Penyayang	Sağlık problemleri veya doğal afet nedeniyle başarısız olan girişimler için	1.000-5.000	12-50 hafta

Yönetim bedeli: Bütün borç türlerinde % 10 yönetim bedeli alınmaktadır.

Grup Tasarrufu: Haftalık 1RM-15RM arasında grup tasarrufu yapılması istenmektedir.

Ödeme başlangıcı: Borç alındıktan 1 hafta sonra ödemeler başlamaktadır.

**Kaynak:** AIM (2009)

AIM, temel kredi türlerinin yanında üyelerin ölüm, doğal afet gibi olağanüstü durumlarla karşılaşması durumunda ek kredi verebilmektedir. Bu tür olağanüstü durumlarda AIM'in bu tür durumlar için oluşturduğu ve refah fonu adını verdiği fondan krediler verilmektedir. Bu kredi türleri ile ilgili bilgiler aşağıdaki tabloda verilmiştir.

**Tablo 11: AIM Üyeleri İçin Refah Fonu**

Program	Tutar (RM)
Ölüm	
-Üyenin kendisi	500
-Eşi	500
-18 yaş altında çocuğu	250
Kaza veya kronik hastalık nedeniyle hastanede yatmak zorunda kalanlar (Üyenin kendisi veya eşi için, yılda minimum 2 gün, maksimum 20 gün)	Her gün için 30RM
Kronik hastalıkların tedavi bedeline destek (Üyenin kendisi için ameliyat gibi tedavilerde)	Maksimum 500RM (Tüm hayat boyunca)
Yangın veya doğal afetler nedeniyle evinin kullanılamaz hale gelmesi	
-Tamamının kullanılamaz hale gelmesi	10,000
-Yarisından fazlasının kullanılamaz hale gelmesi	7,000
-Yarisından azının kullanılamaz hale gelmesi	4,000
Kiralanan evin kullanılamaz hale gelmesi	Hasar durumuna göre maksimumu 2,000RM
Doğal afetler nedeniyle AIM'in sponsor olduğu projenin gerçekleştirilememesi	Mevcut borcun %20'si
Sigorta yapılamayan 75 yaş üstü üyelere ilave borç	Maksimum 2,000RM

**Kaynak:** AIM (2009)

AIM 135 şube, 347.907 kredi kullanan üye, %40 pazar payıyla Malezya'nın en büyük mikrofinans kuruluşudur (Basheer ve Waseem s.224). AIM'in kredi verdiği kişilerin çoğunluğunu Müslümanlar oluşturmakla birlikte farklı dine mensup olanlar da AIM üyesi olarak kredi kullanabilmektedir. Üyelerin %88,1'i Müslüman, %7,5'i Hristiyan, %0,6'sı Hindu, %0,1'i Budist, %3,6'sı ise diğer dinlere mensuptur. Kredilerin sektörlere göre dağılımı incelendiğinde kredilerin %38,7'si işletme, %28,7'si çok amaçlı, %13,6'sı tarım, %5,6'sı hizmet, %3,3'ü hayvancılık, %2,7'si balıkçılık sektörlerine verilmiştir (Kadri, 2011).



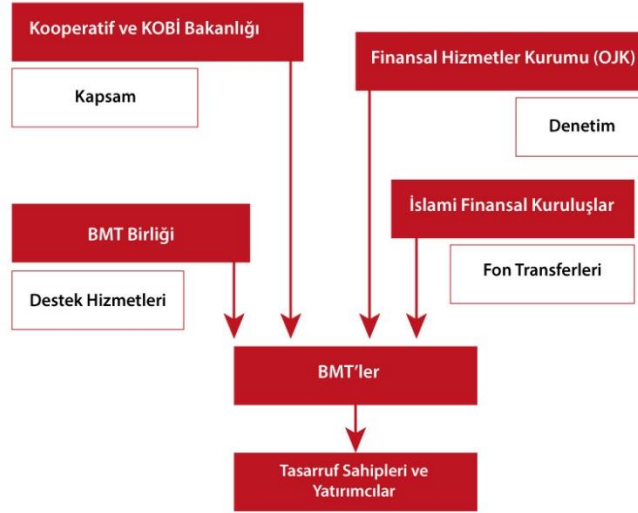
#### 2.2.4. Endonezya

Çoğu ülkede ilk olarak İslami bankaların kurulması ile başlayan İslami finansal faaliyetler Endonezya'da İMFK'ların kurulmasıyla başlamıştır. İslami bankaların kurulması İMFK'ların kurulmasından sonra olmuştur. İlk defa İslami banka kavramının yasal mevzuatta yerini alması sınırlı bir şekilde de olsa Bait At-Tamvil Salman ve Ridgo Gusti adında kooperatif şeklinde kurulan iki İMFK sayesinde gerçekleşmiştir. Bu nedenle İMFK'lar İslami finansal kuruluşların gelişiminde önemli rol oynamaktadır (Christopher ve Gilbert, 2017, s. 249). İMFK'ların İslami finansın gelişiminde oynadığı rolü anlamak için Endonezya'da bu kuruluşların gelişimine kısaca değinmek faydalı olacaktır.

Endonezya'da faaliyette bulunan İslami finansal kuruluşlar, üç ana başlık altında incelenebilir. Bunlar; İslami bankalar, İslami kırsal bankalar (BPRS) ve İslami finansal kooperatiflerdir (BMT). Bunlardan son ikisi İMFK olarak kabul edilmektedir. Endonezya'da ilk kurulan İslami finansal kuruluş, Ridho Gusti'dir. 1990 yılında Bandung'ta finansal kooperatif statüsünde kurulmuştur. Ridgo Gusti'yi, 1991 yılında kurulan İslami Kırsal Bankalar takip etmiştir. 1992 yılında ise ilk İslami ticari banka kurulmuştur. Endonezya'da İslami bankacılık 1998 yılına kadar bankacılık sistemi içerisinde resmi olarak tanınmamaktaydı. Bu nedenle o tarihe kadar ülkede sadece bir tane İslami banka bulunmaktaydı. 1998 yılına gelindiğinde Bank Indonesia (Endonezya Merkez Bankası) ikili bankacılık sistemini (konvansiyonel ve İslami) resmi olarak tanımıştır. 2006 yılına gelindiğinde ülkedeki İslami ticari banka sayısı üçe çıkmıştır. İslami Kırsal Bankalar (BPR) ise İslami bankalardan daha hızlı bir gelişme göstererek, sayıları 1996 yılında 71'e 2012 yılında 92'ye yükselmiştir. İslami kooperatiflerin (BMT) ise 1996 yılında bir sivil toplum kuruluşu olan PINBUK'un başlattığı girişimle birlikte sayıları ülkede hızlı bir şekilde artmaya başlamıştır. 2011 yılına gelindiğinde ülkedeki İslami kooperatiflerin sayısı 5500'dür (Riwajanti, 2013b, s. 111; Seibel, 2007, ss. 147–148).

Endonezya'da İslami mikrofinans faaliyetlerini büyük kısmını BPRS ve BMT'ler gerçekleştirmektedir. Bir başka ifadeyle İslami mikrofinans kuruluşu olarak bu iki kuruluşun ön plana çıktığı rahatlıkla söylenebilir. BPRS ile BMT'lerin yasal statülerine, resmi düzenleme ve denetim mekanizmalarına bakıldığında BPRS'lerin bankacılık kanunu çerçevesinde Endonezya Merkez Bankası'nın düzenleme ve denetimine tâbi

olduğu görülmektedir. BMT'lerin ise yasal statüleri, büyüklüklerine göre farklılık göstermektedir. Küçük ölçekli bazı BMT'lerin sadece bir noter senedi ile yasal statüye kavuşabildikleri, bazılarının yarı kooperatif şeklinde PINBUK'un onayına tabi olduğu, orta ve büyük ölçekli BMT'lerin ise Endonezya Kooperatif Bakanlığı'nın düzenlemesine ve Finansal Hizmetler Otoritesi'nin (OJK) denetimine tâbi olduğu görülmektedir (IRTI, 2014, ss.104-105).



Şekil 5: BMT'lerin Kurumsal Yapıları

Kaynak: IRTI (2014, s.104)

#### 2.2.4.1. İslami Kırsal Bankalar (BPRS, Bank Perkreditan Rakyat Syariah)

Endonezya'daki BPRS'lerin sayısı 2012 yılı verilerine göre 92'dir. Konvansiyonel kırsal bankalarla (Bank Perkreditan Rakyat, BPR) kıyaslandığında bu sayı oldukça düşüktür. 2012 yılı verilerine göre ülkede 2158 BPR faaliyet göstermektedir. 1989-2012 yıllarını kapsayan 23 yıllık periyotta yılda ortalama 93 BPR kurulurken, aynı tarih aralığında kurulan BPRS sayısı sadece 4'tür (Riwajanti, 2013b, s. 109). BPRS'lerin çoğu (%62), nüfusun da daha yoğun olduğu Cava adasında bulunmaktadır. BPRS'lerin %23'ü ise Sumatra bölgesinde bulunmaktadır (Seibel, 2007)

BPRS'lerin misyonu girişimci yoksullara, özellikle küçük esnafa ve mikro girişimcilere destek olmaktır. BPRS'lerin misyonlarındaki yoksulluk vurgusu, kâr odaklı yaklaşımı benimseyen konvansiyonel muadillerinden ayrılan en önemli özellikleridir. BPRS'ler arz tarafında, daha kârlı olabilecek maaşlı çalışanlar veya orta ölçekli girişimcilere finansman sağlamaktan ziyade daha mikro sektörlere odaklanmaktadır. Bu yaklaşım BPRS'ler ile

konvansiyonel muadilleri olan BPR'lerin sahiplik yapısı karşılaştırıldığında daha açık görülmektedir. BPR'lerin sahiplik yapısını daha çok yerel kesimdeki varlıklı insanlar oluştururken BPRS'lerin sahiplik yapısı daha çok sosyal misyonu hedefleyen insanlar oluşturmaktadır. BPR'lerin sahiplerinin kendi servetlerini artırmaya dönük bir hedefleri varken BPRS'lerin hedefi en azından maliyetlerini karşılamaktır. BPR'lerin sahiplik yapısında genellikle bir kişi bulunurken, BPRS'lerin sahiplik yapısı 3 ila 118 kişiden oluşmaktadır. Bu ortakların arasında kimi zaman İslami STK'lar, şirketler, yerel hükümetler de bulunmaktadır (Seibel, 2005).

BPRS'lerin bir Şer'i danışma kurulu bulunmaktadır. Danışma kurulundaki kişiler genellikle yerel dini organizasyonlardan ve üniversitelerden gelen temsilcilerden oluşmaktadır. BPRS'lerin bazıları sadece tek bir şubeyle faaliyet gösterirken bazılarının birden fazla şubesi bulunmaktadır. Bankaların şube sayılarıyla ilgili bir istatistik resmi makamlar tarafından yayınlanmamaktadır. Seibel'in (2004) yaptığı çalışmada ele aldığı beş örnekte BPRS'lerden sadece birinin tek bir şubeyle hizmet verdiği diğer dördünün bir ila dört arasında değişen şube sayılarının bulunduğu ifade edilmektedir. BPRS'lerin personel sayıları 11 ila 38 arasında değişmektedir. Bu personellerin yarıya yakını kredi görevlisidir ve genellikle kendilerine motosiklet tahsis edilmiştir. Her bir personelin hizmet götürdüğü alan (Seibel, 2005).

BPRS'ler finansman kullandırma tarafında müşterileri iki kategoriye ayırmakta ve ona göre finansman ürünleri sunmaktadır. Birinci kategoriye halihazırda devam eden bir işi olan ve en az iki yıldır bu işini devam ettirenler oluştururken ikinci kategoriye daha önce herhangi bir iş tecrübesi olmayan yeni girişimciler oluşturmaktadır. Müşterilerin büyük çoğunluğu birinci kategoriye girmektedir. Birinci kategoriye sunulan finansman ürünleri mudârebe, müşâreke ve murabaha gibi ürünlerdir. Bu ürünlerde kâr paylaşım oranları %30:70 ile %50:50 arasında değişmektedir. Bu ürünler arasından en çok tercih edileni ise İslami bankalarda da olduğu gibi, murabahadır. İkinci kategoride kullanılan finansman ürünü ise karz-ı hasendir. BPRS'ler karz-ı hasen ile finansman kullandığı müşterilerine yönetim ücreti dışında başka bir maliyet yüklememektedir. Yönetim ücreti de yaklaşık %1 olarak uygulanmaktadır. (Seibel, 2005).

BPRS'lerin topladığı fonların kaynağını büyük çoğunlukla (yaklaşık %57) müşterilerin yatırdığı mevduatlar oluşturmaktadır. Diğer fon kaynakları ise kendi rezervlerini ve

kârlarını da içeren özkaynakları (%22), bankanın kendi mevduatları (%11) ve borçlarından (%3) oluşmaktadır (Seibel, 2005).

#### **2.2.4.2. İslami Kooperatifler (BMT, Baitul Maal wat Tamweel)**

BMT'ler yoksulların ve küçük işletmelerin, finansmana ulaşmasını sağlayarak yerel toplumun kalkınmasını hedefleyen kooperatiflerdir. BMT'ler adından da anlaşılacağı üzere temelde iki fonksiyonu icra eden kuruluşlardır. Beytül mâl, İslam'ın ilk yıllarında ortaya çıkmış, devlete ait her türlü gelirlerin toplandığı kurumu ifade etmektedir (Erkal, 1992). Bu özelliğine atfen BMT'lerin icra ettiği ilk fonksiyon pek çok kaynaktan (zekât, sadaka, vakıf fonları vb.) elde edilen fonların bir havuzda toplanmasıdır. İkinci fonksiyon ise Tamweel (finansman) kelimesine atfen finansman sağlamaktır. BMT'ler pek çok kaynaktan topladıkları fonları kişilere borç olarak veya kâr-zarar ortaklığı şeklinde transfer etmektedir.

BMT'lerin BPRS'lerden en büyük farkı toplum temelli olmasıdır. BMT'lerin toplum temelli olmasından kasıt sadece yoksul bireylere ve küçük işletmelere finansman sağlamanın yanında çeşitli eğitim faaliyetleri düzenleyerek onların kapasitelerinin artırılması, girişimcilik yeteneklerinin geliştirilmesi, İslami değerlerle ilgili bilinç oluşturma gibi hedefleri de gerçekleştirmeye çalışmasıdır. Bir başka deyişle BMT'ler yerel toplumun kalkınmasını hedeflemektedir. BMT'leri BPRS'lerden ayıran diğer bir özellik ise onların kooperatif olarak kurulmaları ve kredi sürecinin daha esnek ve hızlı olmasıdır (Riwajanti, 2013b, ss. 109–111).

BMT'lerin sayıları ile ilgili resmi makamlarca düzenli bir veri yayınlanmamakta en son 2011 yılında Endonezya Kooperatif Bakanlığı tarafından yayınlanan verilere göre ülkede 5500 BMT faaliyet göstermektedir (Riwajanti, 2013b, s. 112)..

BMT'lerin sahiplik yapıları incelendiğinde %62'sinin toplum organizasyonları, İslami eğitim veren okullar, cami dernekleri gibi toplum temelli girişimler tarafından, %12'sinin kooperatifler, %12'sinin de şahıslar ve İslami bankalar tarafından kurulduğu görülmektedir (Riwajanti, 2013b, s. 110).

BMT'ler pek çok kurumla iş birliği içerisindedir. Bu kurumlar ile kapasite geliştirme, danışmanlık, organizasyonel destek gibi pek çok konuda eşgüdümlü olarak çalışmaktadır. PINBUK (İslami Kooperatifler Merkezi) Inkopsyah (İslami Kooperatifler Birliği), BMT

Center bu kurumlardan bazılarıdır. BMT'lerin gelişmesinde önemli bir rol oynayan PINBUK (İslami Kooperatifler Merkezi) ICMI (Endonezya Müslüman Âlimler Birliği) tarafından kurulmuştur (Riwajanti, 2013b, s. 112).

BMT'lerin fon kaynaklarının büyük çoğunluğunu (%66) üyelerin tasarrufları oluşturmakta, onu kooperatifin kendi özkaynağı (%18) ve İslami banka ve pencerelele bağlantılı programlardan elde edilen fonlar takip etmektedir (Riwajanti, 2013a, s. 111).

Fon kullandırma tarafında BMT'lerin en fazla kullandığı finansman ürünü %61 oranıyla murabahadır. Murabahayı %32 oranında mudârebe, %3,5 oranında karz-ı hasen takip etmektedir (Seibel, 2005, s. 43). BMT'lerden finansman kullanan müşterilerin %96'sı bireysel müşteridir (Riwajanti, 2013b, s. 111). BMT'lerin kâr zarar paylaşım oranı genellikle %40:60'tır. BMT'lerin çoğunda takipteki kredi oranı %1-3 civarındadır (Hawariyuni ve Gadar, 2015).

BMT'lerin çoğu, borç verdikleri kişilerden bir menkul/gayrimenkul teminatı istemektedir. Bazı durumlarda müşterilerin tasarrufları da teminat olarak kabul edilmektedir. Bu durumda müşteri belirli bir süre boyunca tasarruf hesabında para tuttukça, finansman elde etme hakkı kazanmaktadır. Her bir müşterinin temin edebileceği maksimum tutar 50 milyon IDR'dir<sup>12</sup> (5,500USD). Eğer bir müşteri 50 milyon IDR'den fazla bir tutar talep ediyorsa diğer BMT'lerle ve İslami bankaların da katıldığı bir sendikasyon kredisi sağlanabilmektedir. İslami bankalarla yapılan bu yardımlaşma hem BMT'ler için hem de İslami bankalar için uygundur. Zira İslami bankalar müşterilerine 50 milyon IDR'den daha az tutarda finansman vermek istememektedir. BMT'ler, finansman başvurusu yapan müşterilerinin başvurularını 1-5 gün içerisinde sonuçlandırmaktadır. Bu süre İslami bankalarla kıyaslandığında çok daha kısadır. BMT'lerin hedef kitlesi önceleri daha çok perakende satış yapan küçük işletmeler iken, artık tarım (meyve-sebze üretimi, pirinç plantasyonu vb.), el işleri, taşımacılık (özellikle motosiklet) gibi farklı sektörlere de finansman sağlamaktadır (Riwajanti, 2013b, ss. 110–111).

---

<sup>12</sup> Endonezya para biriminin adıdır. 15 Şubat 2021 itibariyle 1 IDR, 0,00050 TL'ye eşittir.

**Tablo 12: BMT ve BPRS'lerin Karşılaştırılması**

Yön	BMT	BPRS
Faaliyetlerinin Doğası	Kooperatif ve toplum temelli Hızlı ve esnek finansman başvurusu Girişimcilik kabiliyetlerini, İslami değerleri artırmayı amaçlayan hizmet sunumu	Bankacılık hizmetleri
Düzenleme	25/1992 Sayılı Kooperatif kanunu 1/2013 Sayılı Mikrofinans Kurumları Kanunu	10/1998 Sayılı Bankacılık Kanunu
Düzenleyici	Kooperatif ve KOBİ Bakanlığı OJK (Finansal Hizmetler Kurumu)	Bank Endonezya
Genel Denetim	OJK (Finansal Hizmetler Kurumu)	Bank Endonezya
Mevduat Sigortası	Yok	Bank Endonezya
Likidite gerekliliklerinin denetimi	OJK (Finansal Hizmetler Kurumu)	Bank Endonezya
Derecelendirme	Kooperatif ve KOBİ Bakanlığı	Bank Endonezya
Birlik	PİNBUK, Inkopyah, Absindo, BMT Center	Asbisindo, Perbarindo

**Kaynak:** Riwijanti (2013b, s. 118)

### 2.2.4.3. BMT Ugt Sidogiri

BMT UGT Sidogiri, 2000 yılında faaliyete başlamasına rağmen 1997 yılında kurulan BMT MMU'nun (Baitul Mal wa Tamwil Maslahah Mursalal lil Ummah) devamı mahiyetindedir. BMT MMU 1997 yılında Doğu Cava'da klasik dini ilimlerin okutulduğu Sidogori Pondok Pesantren'inde<sup>13</sup> ders veren hocalar tarafından kurulmuş, bu program

<sup>13</sup> "Pesantren, öğrencilerle aynı kampüs içerisinde yaşayan hocaların klasik din bilimlerini okuttuğu özel eğitim kurumuna verilen addır. Pesantrenler, bazen öğrencilerin kaldıkları yurt anlamına gelen pondok kelimesi ile de adlandırılmakta veyahut pondok pesantren olarak birleşik olarak da kullanılmaktadır (Göksoy, 2003, s. 46).

Tarihi İslâm öncesi döneme kadar gitmekte ve eskiden şehirlerin uzağında ıssız ormanlık ve dağlık bölgelerde Hindu-Budist inançlarının ve mistik felsefenin öğretildiği eğitim merkezlerinden XV. yüzyılın sonlarına doğru İslâmiyet'in benimsenmesiyle birlikte bugünkü şekline dönüştüğü kabul edilmektedir. XV. yüzyıldan beri varlıklarını sürdüren pesantrenlerde verilen eğitimin kalitesi yönetici hocanın (kiai) kişiliğine ve ilmî seviyesine sıkı sıkıya bağlıdır. Hocalar halk arasında dinî bilgisi derin ve gizemli güce sahip karizmatik liderler olarak tanınır. Eğitim ve öğretimin yanı sıra çevredeki müslüman halkın örf ve âdetlerinde, mübarek gün ve gecelerde, dinî toplantı ve merasimlerin icrasında önemli rol oynayan hocalar gönüllü görev yapar, geçimlerini de pesantren çevresinde yer alan kendilerine ait pirinç tarlalarıyla bağ ve bahçelerde çalışarak temin ederler. Bu arada öğrenciler de eğitimin yanı sıra bu arazilerde çalışır, ayrıca aileleri kendilerine destek sağlar. Kampüsteki cami ve yurtlar bu işler için kurulmuş vakıf fonlarıyla inşa edilir" (Göksoy, 2021).

başarılı olunca kurucuları tarafından başka bir BMT'nin daha kurulması ve faaliyetlerinin yaygınlaşmasına karar verilerek BMT UGT Sidogiri kurulmuştur. BMT MMU'nun kuruluşunda herhangi bir ticari kaygı gözetilmemiştir. BMT UGT Sidogiri'nin CEO'su Abdul Majid'in ifadelerine göre BMT MMU'nun kurulmasındaki temel saik, toplumu faizden arındırmaktır. Mahmud Ali Zein'in öncülüğündeki hocalar, 13,5 milyon IDR başlangıç sermayesiyle BMT MMU'yu kooperatif statüsünde kurmuşlardır. Bu kooperatif belli bir tasarruf yapma karşılığında faizsiz olarak o bölgedeki küçük işletmelere borç vermeye başlamıştır. BMT'nin borç verme uygulaması da şu şekilde gerçekleşmektedir. Örneğin bir kişiye 8 hafta vadeli 40 bin IDR borç verilecekse, kişi 5.000IDR taksit ödemesine ek olarak 2000IDR de tasarruf amacıyla BMT'ye yatırmak zorundadır. Böylece ödemelerin sonunda 16.000IDR birikim yapmış olmaktadır (Suseno, 2020, s. 24).

BMT MMU'nun bu başarılı girişiminden sonra yine Sidogori Pondok Pesantren'indeki hocalar, pesantrenin mezunları ve yöneticileri 146 milyon IDR sermayeyle BMT UGT Sidogiri'yi kurmuştur. BMT UGT Sidogiri 2018 yılı verilerine göre Endonezya'da 280 şube ile 10 bölgede hizmet vererek ülkenin en büyük BMT'si olma özelliğine sahiptir (Suseno, 2020, s. 24).

BMT UGT Sidogiri'nin toplam varlığı 2.254 trilyon IDR, hizmet verdiği aktif üye sayısı 478.000, istihdam ettiği çalışan sayısı ise 1.600'dür. Çalışanların %62'si Sidogori Pondok Pesantren'inin mezunlarından oluşmaktadır. Benzer şekilde yöneticileri de bu pesantrenin mezunlarından oluşmaktadır. Her ne kadar BMT resmi olarak bağımsız bir kuruluş statüsünde ise de kurucuların, yöneticilerin ve çalışanların Sidogiri Pesantreninin mezunları ve hocaları olması bu pesantrenin BMT üzerindeki etkisini göstermektedir. Pesantren ve BMT arasında sıkı ilişkiyi BMT'nin vizyonu ve misyonunda da açıkça görmek mümkündür. BMT UGT Sidogiri, vizyon olarak güvenilir, esnek ve saygın bir kooperatif olmayı benimserken bu vizyonu gerçekleştirmek için yedi maddeden oluşan bir misyon benimsemiştir. Bu yedi madde şunlardır: Kooperatifi santri<sup>14</sup> kimliğine uygun olarak yönetmek, sefelin kitaplarına ve Ulusal Şer'i Kurul'un fetvalarına göre Şer'i prensipleri uygulamak, sürdürülebilir likidite sağlamak, üyeler arasında ekonomik

---

<sup>14</sup> Santri: Bir pesantrende İslam'ı öğrenmeye çalışan ve genellikle eğitimi boyunca o pesantrende kalan kişilere verilen addır.

sinerjiyi güçlendirmek, üyelerin BMT üzerindeki ilgisini ve desteğini artırmak, üyelere ve topluma kaliteli hizmet sunmak, üyelerin ve toplumun refahını iyileştirmek (Suseno, 2020, s. 25).

BMT'lerin kendi bölgeleri dışında İslami finansal hizmetler ve sigortacılık faaliyetleri yapması yasal olarak mümkün olmamaktadır. BMT UGT Sidogiri fon kaynaklarını artırmak adına farklı sektörlerde iştirakler kurarak bu yasal sınırlamadan kaçınmakta, böylece ülke genelinde ticari faaliyetler yapabilmektedir. BMT UGT Sidogiri'nin telekomünikasyon, seyahat, taşımacılık, insan kaynakları eğitimi, palmiye yetiştiriciliği gibi pek çok sektörde faaliyette bulunan iştiraklerinin yanında PT BPRS UMMU adında bir de kırsal bankası bulunmaktadır (Suseno, 2020, s. 25).

BMT UGT Sidogiri'nin finansal performansı incelendiğinde 2018 yılı verilerine göre aktif getiri oranının %3,5; öz kaynak kârlılığının 19,1 olduğu görülmektedir. Her iki oran da hem İslami banka hem de İslami kırsal bankaların (BPRS) ortalamalarından daha yüksektir (Suseno, 2020, s. 26).

BMT UGT Sidogiri'nin temel faaliyeti finansal aracılıktır. Üyelerinin tasarruflarını toplamakta ve bu tasarrufları finansman ürünü olarak yine üyelerine transfer etmektedir. BMT'lerin tasarruflar için iki temel ürünü bulunmaktadır. Genel tasarruf hesabı ve zamanlı tasarruf hesabı (hac veya eğitim vb. faaliyetler için) şeklinde ayrılan bu hesapların her ikisi de kâr-zarar paylaşımı esasına göre düzenlenmekte, paylaşım oranları ise %25:75 ile 50:50 arasında değişmektedir. Paylaşım oranları, üyelik süresi arttıkça üyeler lehine değişmektedir. Üyelik yılı arttıkça kâr/zarar paylaşım oranı da artmaktadır. (Suseno, 2020, ss. 26-27). BMT UGT Sidogiri finansman sağlama modeli olarak bireysel modeli kullanmakta ve üyelerin çoğunluğunu erkek üyeler oluşturmaktadır (Yaş, 2020).

Finansman kullandırma tarafında ise BMT UGT Sidogiri'nin 9 finansman ürünü bulunmakta, bu ürünlerin vadeleri 4 ay ile 10 yıl arasında değişmektedir. Finansman ürünlerinde kullanılan sözleşme türleri, üyenin kullanmak istediği finansmanın tutarına, vadesine ve amacına göre değişmektedir. Bir gayrimenkul alımı için finansman talep ediliyorsa genellikle murabaha sözleşmesi kullanılmakta, evini restore etmek için finansman talep ediliyorsa murabaha artı paralel icâre sözleşmesi kullanılmaktadır. Kullandırılan maksimum finansman tutarı 500 milyon IDR olmakla birlikte 1 milyon IDR'ye kadar kullandırılan finansman tutarı için herhangi bir teminat istenmemektedir.



Tarım, hac, motosiklet ve elektronik eşyalar için de farklı finansman türleri bulunmaktadır. Ortalama finansman tutarı kişi başı 10 milyon IDR'nin altındadır. BMT UGT Sidogiri zekât, sadaka gibi sosyal fonları da toplamakta, toplanan fonlar yoksulları ve İslami ilim eğitimi almak isteyen öğrencileri desteklemek için kullanılmaktadır (Suseno, 2020, ss. 26-27).

BMT UGT Sidogiri, cep telefonlarına yüklenen mobil bankacılık uygulaması marifetiyle üyelerinin tasarruf, ödeme ve para transferlerini yapabilmelerine imkân sağlamıştır. Üyeler, bu işlemlerin yanında fatura ödemeleri gibi pek çok hizmeti de yerine getirebilmektedir. BMT UGT Sidogiri mobil bankacılık hizmetini BRI Syariah adlı İslami banka ile iş birliği yaparak uygulamaya koymuş, böylece uluslararası standartlarda mobil bankacılık hizmeti verebilmektedir. Bununla birlikte, BMT UGT Sidogiri gezici kasiyer hizmeti de vermekte, bazı personellerini düzenli olarak belirli geleneksel pazarlara göndermektedir. Gezici personeller, para çekmek veya para yatırmak isteyen üyelerin işlemlerini bu pazarlarda yapmaktadır. Bu uygulamada para çekme limiti maksimum 5 milyon IDR olmakla birlikte üyelerin önceden BMT'ye para çekeceği konusunda bilgi vermesi istenmektedir (Suseno, 2020, s. 25).

Suseno'ya (2020) göre BMT UGT Sidogiri'nin başarısının altında yatan dört temel faktör bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, Sidogori isminin getirdiği olumlu etkidir. Özellikle Sidogiri Pandok Pesantren'inin köklü geleneği, 1745 yılından beri İslami eğitim faaliyetlerine devam etmesi, Endonezya halkı nezdinde güven kazanmasını sağlamıştır. İkinci olarak BMT UGT Sidogiri'nin üst düzey yöneticilerinin aynı zamanda Sidogiri Pandok Pesantren'inin de hocaları olması ve bu hocaların aynı zamanda halk ile yakın bir iletişim kurmasıdır. Bölge halkı bu hocalara saygı duymakta, bu da BMT UGT Sidogiri'ye olumlu yansımaktadır. Üçüncü olarak Sidogiri Pandok Pesantren'inin mezun faktörüdür. Pek çok mezun Endonezya'nın çeşitli bölgelerine dağılmıştır. Bu mezun ağı özellikle yeni bir şube açılacağı zaman, şubenin yönetici ve çalışan ihtiyacını karşılayacak insan kaynağını bulmada sorun yaşamamasını sağlamıştır. Dördüncü olarak da BMT UGT Sidogiri'nin personellerinin Hz. Peygamberin liderlik prensipleri olan sıddık, tebliğ, emanet ve fetanet prensiplerini uygulamaya gayret etmeleridir (Suseno, 2020, s. 28).

### 2.2.5. Sudan

Sudan’da İslami finansın başladığı tarih olarak Sudan Faisal İslam Bankası’nın kurulduğu 1977 yılı kabul edilmektedir. 1977 yılında 86 kurucu ile kurulan Faisal İslam Bankası sadece hükümetten değil aynı zamanda faizle iş yapmak istemeyen pek çok Sudan’lıdan destek görmüş, bu durum bankanın dört yıldan kısa bir sürede ödenmiş sermayesinin yaklaşık dört katı kadar büyümesini sağlamıştır. Faisal İslam Bankası’nın başarısı, 5 tane daha İslami bankanın kurulmasını sağlamış, bu bankalar da başarılı bir performans göstermiştir. Bu durum hükümeti, ülkenin bankacılık sistemini tamamen faizsiz bankacılığa dönüştürmek için teşvik etmiş, 1989 yılında bankacılık sistemi, resmen İslami bankacılığa dönüştürülmüştür. Bu dönüşüm sayesinde, 1980 yılında 6 olan İslami banka sayısı 1997 yılına gelindiğinde 29’a yükselmiştir. Fakat Sudan’daki iç savaş neticesinde 2005 yılında yapılan barış anlaşmasının imzalanmasından bir sene sonra Sudan Merkez Bankası yasasında yapılan değişikliklerle, ülkenin finansal sistemi tamamen İslami olmaktan çıkarılarak ikili bir yapıya dönüştürülmüştür (Yesuf, 2017, ss. 14–15). Böylece Güney Sudan bankaları merkez bankasına tabi olmaktan çıkmış ve konvansiyonel banka olarak faaliyetlerine devam etmişlerdir. Ülkenin kuzeyinde bankacılık sistemi tamamen İslami iken, güneyindeki bankalar tamamen konvansiyonel bankacılık yapmaya başlamıştır. Bu durum Güney Sudan’ın resmen bağımsızlığını ilan ettiği 2011 yılına kadar devam etmiştir. 2011 yılından sonra ülke yeniden tamamen İslami finans sistemini uygulamaya başlamıştır (Khojali ve Hansen, 2010, s. 11).

Sudan’da mikrofinans sektörünün gelişimi de Sudan’ın finansal sistemindeki gelişmelerden bağımsız değildir. Bu bağlamda, mevcut durumda ülkede tek bir finansal sistemin benimsendiği ve bu finansal sistemin de İslami finans olduğu göz önüne alındığında ülkede faaliyet gösteren mikrofinans kuruluşlarının tamamen İslami mikrofinans hizmeti sunduğu rahatlıkla söylenebilir. 2018 yılı verilerine göre ülkede 44 mikrofinans kuruluşu bulunmaktadır (Central Bank of Sudan, 2018, s. 37).

Sudan’da mikrofinans sektörünün tarihsel gelişimi incelendiğinde 2006 yılı, ilk gelişmelerin başladığı yıl olduğu kabul edilebilir. 2006 yılında Sudan ulusal hükümeti yoksulluğu önlemek için mikrofinansa önemli bir rol yüklemiş, bu amaçla Sudan Merkez Bankası’nı (CBOS) mikrofinansı ülkede geliştirmesi için görevlendirmiştir. Bu tarihten sonra ülkede mikrofinansı geliştirmek için pek çok program ve strateji geliştirilmiş, bu

gelişmeler neticesinde pek çok yeni kuruluş ve yeni birimler kurulmuştur. 2007 yılında Sudan Merkez Bankası bünyesinde kurulan Mikrofinans Birimi, bu yeni birimlerden ilkidir. Bu birim aracılığıyla mikrofinansın gelişimi için pek çok önemli adım atılmıştır. Bu adımlardan bazıları şunlardır; mikrofinans için düzenleyici bir çerçeve hazırlanması, lisanslama ve raporlama şekillerini de içine alan politika ve uygulama rehberinin hazırlanması, yerel ve uluslararası STK'lara mikrofinansın da içinde olduğu ticari faaliyet yapabilme izinlerinin verilmesi, mikrofinans kuruluşlarının geleneksel olmayan teminat tiplerini kullanması için teşvik edilmesi (Khojali ve Hansen, 2010, ss. 14–15).

Ülkede mikrofinansla ilgili yapılan düzenlemeler sadece bunlarla sınırlı kalmamış, farklı statüdeki pek çok kuruluş, faaliyetlerine mikrofinans programları eklemesi için teşvik edilmiştir. Örneğin kamu şirketleri, özel şirketler, STK'lar, Kredi Birlikleri ve Kooperatifler gibi yasal olarak faaliyet gösteren kuruluşlara, faaliyetlerine mikrofinans programları eklemeleri durumunda CBOS tarafından mevduat toplama lisansı verilme imkânı sağlanmıştır. Bu kuruluşların mevduat lisansı alabilmeleri için en az 10 milyon SDG<sup>15</sup> ödenmiş sermayesi olması şartı getirilmiştir. Mevduat toplamayan mikrofinans kuruluşları için de üyelik şartı getirilmiş ve bu MFK'ların sadece üyelerine finansman sağlayabilmesine izin verilmiştir (Khojali ve Hansen, 2010, s. 15).

2008 yılında Dünya Bankası bünyesindeki Çok Donörlü Vakıf Fonu'nun (Multi-Donor Trust Fund) desteğiyle CBOS tarafından Sudan Mikrofinans Gelişim Kurumu (The Sudanese Microfinance Apex Institution) kurulmuştur. Bu kurum halen mikrofinans sektörünü geliştirme amacıyla mikrofinans faaliyetinde bulunan kuruluşlara, finansal destekten, çalışanların eğitilmesine kadar pek çok hizmet sunmaktadır (Sudanese Microfinance Development Company, t.y.). Bununla birlikte, 2008 yılında CBOS, bankaların portföylerinin %12'sini mikrofinansla ayırması için politikalar geliştirmeye başlamıştır. Bu oran 2018 yılından sonra %15'e çıkarılmıştır (Central Bank of Sudan, 2018, s. 36).

2013 yılında mikrofinans sektörüne yeni bir kurum daha kazandırılarak Mikrofinans Garanti Kurumu (Microfinance Guarantee Agency) kurulmuştur. Bu kurum, ülkede faaliyet gösteren banka dışı mikrofinans kuruluşlarının çeşitli kredi kuruluşlarından fon temin edebilmesi için mikrofinans kuruluşları adına teminat vermeye başlamıştır.

---

<sup>15</sup> SDG: Sudan Poundu

Böylece mikrofinans kuruluşlarının fon temin edebilme imkânları genişletilmiştir (Microfinance Guarantee Agency, t.y.).

Sudan’da mikrofinans sektörü 2007 yılından itibaren istikrarlı bir şekilde büyümüştür. Geline nokta Sudan, ulaştığı müşteri sayısı açısından Bangladeş’ten sonra ikinci sıraya yükselmiştir (Yesuf, 2017, s. 49). 2018 yılı verilerine göre ülkede faaliyet gösteren mikrofinans kuruluşlarının sayısı bir önceki yıla göre %16 yükselerek 44’e ulaşmıştır. Mikrofinans bankalarının ve mikrofinans kuruluşlarının müşteri sayıları bir önceki yıla göre %22 yükselerek 2.07 milyona ulaşmıştır (Central Bank of Sudan, 2018, ss. 67–69). Mikrofinans kuruluşlarının takipteki kredilerinin oranı ise %3,91’dir (Central Bank of Sudan, 2018, s. 37). Sudan’da mikrofinans sektörünün hızlı bir şekilde büyümesinin en önemli sebebi, mikrofinansı önceleyen aktif bir merkez bankasının bulunması ve hükümetin mikrofinansı geliştirmek için kapsamlı bir eylem planını hayata geçirmiş olmasıdır (Yesuf, 2017, s. 49).

Sudan’da mikrofinans hizmeti veren kuruluşları bankalar, resmi mikrofinans kuruluşları ve enformel mikrofinans sağlayıcıları şeklinde sınıflandırmak mümkündür. Mikrofinans hizmeti veren bankalar; ticari bankalar ve mikrofinans özelinde uzmanlaşmış bankalar şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Resmi mikrofinans kuruluşları; kamu tüzel kişiliği olan MFK’lar, STK statüsünden MFK statüsüne dönüşen kuruluşlar ve şirket statüsündeki MFK’lar şeklinde ayrılmaktadır. Enformel mikrofinans sağlayıcılar ise köylülerin veya küçük grupların tasarruf ve finansman temin etmek amacıyla kendi aralarında uyguladıkları ROSCA tarzı yapılardır (CIBAFI, 2016).

Sudan’da mikrofinans hizmeti veren kuruluşlar, kullandıkları finansman büyüklüğüne göre sıralandığında bankalar ilk sırada gelmektedir. Bankaların mikrofinans için kullandığı fonun büyüklüğü 8.797,54 milyon SDG’dir. Fakat bu rakamın içinde bankaların doğrudan mikrogirişimcilere verdiği fonlar dışında, doğrudan kişilere vermeyip MFK’lara tahsis ettiği fonlar da bulunmaktadır. Bankalardan sonra en fazla fon kullandıran kuruluşlar resmi mikrofinans kuruluşlarıdır. Bu kuruluşların kullandığı fon büyüklüğü ise 2.472,02 milyon SDG’dir (Central Bank of Sudan, 2018, ss. 67–69).

### **2.2.5.1. Bankalar**

Sudan’da mikrofinans sektöründe başat rolü bankalar üstlenmektedir. Mikrofinans için kullanılan fonların yaklaşık %78’i bankalar tarafından kullanılmaktadır (Central Bank of Sudan, 2018, ss. 67–69). Sudan’da bankacılık sektöründe iki tür banka faaliyet göstermektedir. Bunlardan ilki ticari bankalar, diğeri ise uzmanlaşmış (specialized) bankalardır. 2018 yılı verilerine göre ülkede 5 uzmanlaşmış banka faaliyette bulunurken, 32 ticari banka faaliyet göstermektedir. Bankaların sahiplik yapıları incelendiğinde uzmanlaşmış bankaların daha çok devlete ait, ticari bankaların ise özel teşebbüslere ait olduğu görülmektedir. Ülkedeki 5 uzmanlaşmış bankanın dördü kamu bankası iken, 32 ticari bankadan sadece bir tanesi kamu bankasıdır (Central Bank of Sudan, 2018, s. 55). Uzmanlaşmış bankalar belirli sektörlere yoğunlaşmakta ve o sektörde kredi hizmeti vermektedir. Örneğin Agricultural Bank of Sudan tarımsal girişimleri, Industrial Bank of Sudan özel sektör girişimleri desteklemekte, Sudanese Estates Bank ev finansmanına yoğunlaşmakta, Sudanese Savings Bank ise kırsal kesimdeki küçük işletmelere finansman sağlamaktadır (Photius.com, t.y.).

Bankalar, mikrofinansman ihtiyacı duyan kişilere doğrudan finansman ürünleri sundukları gibi, mikrofinans kuruluşlarına da finansman sağlayarak mikrofinans sektörüne destek olmaktadır. Bu anlamda mikrofinans kuruluşlarının fon kaynakları incelendiğinde 2018 yılında fon kaynaklarının %48,7’lik kısmı ticari bankalar tarafından sağlanmıştır. Kalan fon kaynakları sırasıyla Arap Kalkınma Fonu, Sudan Merkez Bankası ve İslam Kalkınma Bankası tarafından sağlanan fonlardır (Central Bank of Sudan, 2018, s. 68).

### **2.2.5.2. Resmi Mikrofinans Kuruluşları**

Sudan’da faaliyet gösteren mikrofinans kuruluşları da farklı kurumsal yapılarda örgütlenmişlerdir. Bu MFK’lar, kamu tüzel kişiliği olan MFK’lar, STK statüsünden MFK statüsüne dönüşen MFK’lar ve şirket statüsündeki MFK’lar şeklinde sıralanmaktadır. Kamu tüzel kişiliği olan MFK’lar eyalet düzeyinde faaliyet göstermektedir. Bu kuruluşların fon kaynakları bölgesel hükümetten gelen fonlardan oluşmaktadır. STK statüsünden MFK statüsüne dönüşen mikrofinans kuruluşlarına örnek olarak Port Sudan Association for Small Enterprise Development (PASED) gösterilebilir. Şirket

statüsündeki mikrofinans kuruluşları da mikrofinans talep edenlerin hissedarı olduğu ve olmadığı şeklinde ayrılmaktadır. Mikrofinans talep edenlerin hissedar olduğu şirketlere Al Mithal, Baraa' ve Al-Garra gösterilebilir (CIBAFI, 2016, s. 153).

Ülkedeki mikrofinans kuruluşlarının yaklaşık %25'i federaldir ve ülkenin tamamında faaliyet göstermektedir. Al-Amal, Al-Shabab, Al-Ebdaa', Al-Mashien, Al-Watania, Al-Osra, ve Iradaa bu kuruluşlardan bazılarıdır. MFK'ların yaklaşık %70'i eyalet bazında faaliyet göstermektedir. Bunların da çoğunluğu Khartoum eyaletindedir. MFK'ların yaklaşık %5'i de eyaletten daha küçük birimlerde yerel olarak faaliyet gösteren MFK'lardır (CIBAFI, 2016, s. 153).

### **2.2.5.3. Enformel Mikrofinans Sağlayıcıları**

Enformel mikrofinans sağlayıcılar ise köylülerin veya küçük grupların tasarruf ve finansman temin etmek amacıyla kendi aralarında uyguladıkları ROSCA tarzı yapılardır. Bu yapılara örnek olarak maaşı teminat göstererek hanehalkının tüketim harcamalarını finanse eden bakkal kredisi (istigrar), mutfak eşyalarını kısa vadeli taksitlerle finanse etmek için kullanılan dalalia, köylünün hasattan önce ürününün belli bir kısmını önceden satarak elde ettiği finansman olan shail, enformel bir tasarruf ve finansman sistemi olan ve genellikle evlilik, doğum, eğitim vb. masrafların finanse edilmesi için oluşturulan sandouk ve köylülerin kendi aralarında oluşturmuş olduğu bir nevi tekâfül sistemi olan nafeer gösterilebilir (CIBAFI, 2016, s. 153).

### **2.2.5.4. İRADA Mikrofinans**

İRADA mikrofinans 2009 yılında Sudan'ın en büyük bankası olan Bank of Khartoum'un bir iştiraki olarak, İslam Kalkınma Bankası'nın destekleriyle, şirket statüsünde kurulmuştur. İRADA'nın kuruluşunun ilk yıllarında, Sudan'daki ticari bankaların üyesi olduğu Al-aman mikrofinans fonundan 200 milyon SDG destek sağlanmış ve bu fon mikrofinans hizmetleri için kullanılmıştır. İRADA'nın kurulduğu 2009 yılından 2012 yılına kadar 90 binden fazla kişiye 42 milyon doların üzerinde finansman sağlanmıştır. 2012 yılında İslam Kalkınma Bankası 10 milyon dolar özsermaye vererek İRADA'ya ortak olmuştur (Islamic Development Bank, 2012). İRADA, vizyon olarak dünyanın en büyük 10 mikrofinans kuruluşundan biri olmayı benimserken misyonunu, düşük gelirli

ve ekonomik olarak aktif insanların iktisadi gelişimine İslami mikrofinans yoluyla katkı sunmak şeklinde belirlemiştir (Bank of Khartoum, 2020).

İRADA'nın hedef kitlesi, ekonomik olarak aktif ve düşük gelirli insanlardır. Toplumun farklı kademelerinde, farklı sektörlerde faaliyet gösteren üreticiler, esnaflar, işçiler, küçük çiftçiler, dernekler, toplum temelli organizasyonlar, ev hanımları ve emekliler gibi pek çok kişi veya kurum İRADA'nın hedef kitlesi içerisinde. İRADA bireylerin yanında dayanışma grupları veya üretim birlikleri gibi farklı gruplara da finansman sağlamaktadır. İRADA'nın mikrofinansman sağladığı birimler dört sınıfa ayrılmaktadır (Bank of Khartoum, 2020). Bunlar:

1-Bireyler: Bireylerin ekonomik olarak aktif olması ve düşük gelirli olması ön koşuldur. Yeni mezunlar, esnaflar, işsiz gençler bu kategoride değerlendirilmektedir.

2-Üretken aileler: Gelir getirici bir faaliyeti aile üyelerinin çoğunluğu birlikte yürütüyorsa diğer aile üyelerine de finansman sağlanabilmektedir. Bir ailede ortalama 5 kişi mikrofinansmandan faydalanabilmektedir.

3-Dayanışma grupları: Bir bölgede yaşayan kişiler veya aynı alanda çalışan kişiler bir grup oluşturarak mikrofinansman talep edebilmektedir.

4-Üretken birlikler: Aynı üretim faaliyetinde çalışan birlikler üretimleri ile alakalı finansman talep edebilmektedir (Bank of Khartoum, 2020).

Ülke genelinde faaliyet gösteren İRADA'nın 22 şubesi bulunmaktadır. Sudan'ın en büyük bankasının bir iştiraki olması nedeniyle Bank of Khartoum'un mobil bankacılık altyapısını kullanmakta böylece mikrofinans müşterilerine ödemelerini mobil bankacılık yoluyla yapabilme imkânı sağlamaktadır. İRADA, finansman kullandırırken murabaha, mudârebe, selem, istisna' ve azalan müşâreke ürünlerini kullanmaktadır. Finansman kullandırdığı birimler kişi veya grup olabilmekte, bu nedenle borç verme metodolojisi olarak kimi zaman bireysel kimi zaman da grup modelini kullanmaktadır (Bank of Khartoum, 2020).

**Tablo 13: İRADA'nın Mikrofinans Ürünleri**

Ürün	Açıklama
Gelir getirici finansman	Bireyler ve gruplar kullanabilmektedir. Yeni iş kuracaklar ya da mevcut işlerinde değerlendirecek kişiler başvuru yapılabilmektedir.
Mevcut projeler için bireysel finansman	Projesini hayata geçirip 6 ayı doldurmuş olan girişimler için kullanılmaktadır.
Yeni proje finansmanı	İRADA'nın akredite ettiği belli kursları bitirip yeni bir gelir getirici projeyi hayata geçirmek isteyenler başvurabilmektedir.
Mevcut işler için grup finansmanı	Finansman bireylere verilmektedir. Fakat geri ödemelerden grup sorumludur. Bireyler, finansmanı mevcut işleri için kullanmaktadır. Gruplar 3-10 kişiden oluşmaktadır. Bir bireyin kullanabileceği maksimum finansman tutarı 20.000SDG'dir.
Yeni projeler için grup finansmanı	Finansman bireylere verilmektedir. Fakat geri ödemelerden grup sorumludur. Bireyler, finansmanı yeni bir gelir getirici proje için kullanmaktadır. Gruplar 3-10 kişiden oluşmaktadır. Bir bireyin kullanabileceği maksimum finansman tutarı 20.000SDG'dir.
Dayanışma grupları için finansman	Belli bir bölgede yaşayan veya aynı işi yapan kişilerin oluşturduğu dayanışma gruplarına verilmektedir. İRADA'nın şube yetkilisi grup üyelerinin kompozisyonunu denetlemektedir. Grubun bir üyesi lider olarak atanmakta ve finansmanın tamamını alma, geri ödemeleri yapma ve İRADA'ya raporlama yapmaktan sorumlu olmaktadır. Dayanışma grupları genelde tarımsal faaliyetler için oluşturulmaktadır.
Kooperatif birlikleri veya dernekler için finansman	Bir yönetim kuruluna sahip olan ve yasal olarak mikrofinans faaliyeti yapabilen kooperatif birlikleri ve derneklere verilmektedir. Finansman verilen kuruluş bu finansmanı kendi üyelerine kullanmaktadır.
Tasarımlanmış projeler	Bizatihi İRADA'nın tasarladığı projeler için kullanılmaktadır. Bu projeler diğer projelere nazaran daha büyük projelerdir. Projenin yönetimi İRADA tarafından yapılır.
Aracı finansmanı	Aracı finansmanı, mikrofinans hizmetlerine ulaşamayan kırsal kesimdeki kişilerin finansmana erişebilmesi için kullanılmaktadır. Bir aracı, kişiler için aracılık hizmeti görmekte ve finansman döngüsünün içine üçüncü bir taraf olarak girmektedir. Mikrofinans müşterisi işlemlerini bu aracı üzerinden yapmaktadır. Aracılar, toplum temelli organizasyonlar, birlikler veya mikrofinans alanında faaliyet gösteren şirketler olabilir.

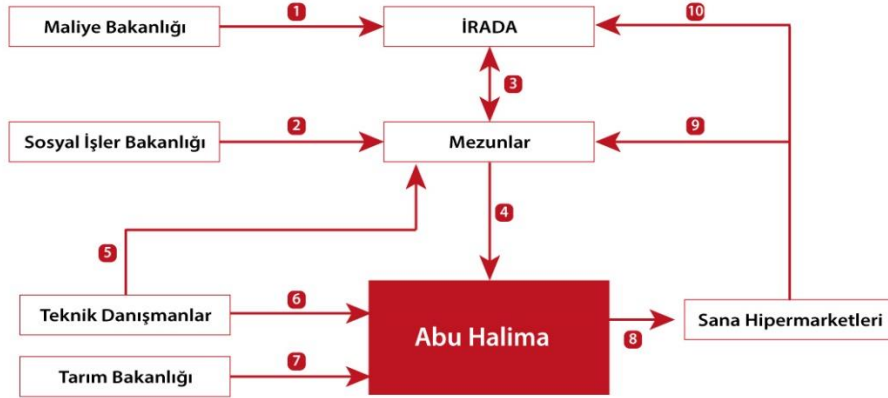
**Kaynak:** Bank of Khartoum (2020)



İRADA'yı diğer mikrofinans kuruluşlarından farklı kılan bir özelliği, sıradan mikrofinans ürünlerinin yanına akıllı finansman projelerini eklemesidir. Yukarıdaki tabloda tasarılanmış proje şeklinde ifade edilen projelerde İRADA hem farklı İslami finans ürünleri kullanmakta, hem de eğitilmiş gençlerin istihdamına katkı sunmaktadır. Örneğin Abu Halima Sera Projesinde, mudârebe finansmanını kullanarak genç üniversite mezunları için modern tarım sektöründe iş imkânları oluşturmak amaçlanmıştır (Obaidullah, 2015, s. 157). Abu Halima Sera Projesinin yanında Moringa ve Jatropha Tarım Projesinde selem, Wad-Ballal Sığır Besiciliği Projesinde azalan müşâreke, elektrik olmayan köyler için elektrik bağlantı projesinde istisna' sözleşmesi kullanılmıştır (Bank of Khartoum, 2020).

İRADA, mikrofinans projelerinde pek çok farklı kurum ve kuruluşla iş birliğine gitmekte, her kurumun uzmanlık alanını gerektiren konularda o kurum ile koordinasyon içinde çalışmaktadır. Mikrofinansın geliştirilmesi, bir devlet politikası olduğundan kamu kurumları da İRADA'nın projelerine destek olmakta, birer paydaş olarak projelerde yer almaktadır. İRADA'nın projelerinin nasıl uygulandığı, finansman ürünlerinin nasıl kullanıldığı, paydaşlarla ne tür iş birliği yapıldığı gibi soruları cevaplamak açısından İRADA'nın bir projesinin daha ayrıntılı açıklanması faydalı olacaktır. Bu amaçla aşağıda Abu Halima Sera Projesinin işleyişi daha ayrıntılı biçimde açıklanacaktır.

Abu Halima Sera Projesi, İRADA tarafından Khartoum eyaletinin kuzeyinde yer alan Abu Halima bölgesinde her biri 5 tünelden oluşan 25 sera inşa edilmesi ve bu seraların tarımsal ürün üretmesi için mikrogirişimcilere mudârebe sözleşmesiyle verilmesini içeren bir projedir. Proje kapsamında inşa edilen seralar, düşük gelir grubundaki 125 tarım bölümü mezununa verilmiştir. Proje kapsamında her biri 5 tünelden oluşan 25 modern sera yapılmıştır. Kurulan seralar 1200 ton sebze üretebilecek kapasiteye sahiptir. Projede mikrogirişimciler ile İRADA arasında mudârebe sözleşmesi imzalanmıştır. Sözleşmeye göre İRADA sermayedar olarak kârın %60'ını, mikrogirişimciler ise mudârib olarak kârın %40'ını alacaktır. Kâr paylaşımının 2 yılda bir yapılması ve kârın haricinde mikro girişimcilere İRADA tarafından aylık 300-600SDG arası bir geçim ödemesi yapılması kararlaştırılmıştır. Projenin ilk 5 yılında her kâr paylaşımı yapıldığında her bir aileye düşmesi tahmin edilen miktar 2100SDG'dir. Proje kapsamında 28 milyon SDG finansman kullanılmıştır (Bank of Khartoum, t.y.). Bu miktar, İRADA'nın toplam portföyünün %6'sına tekabül etmektedir. (Obaidullah, 2015, s. 158).



**Şekil 6:** Abu Halima Projesinin İşleyişi

**Kaynak:** Obaidullah (2015, s. 157)

Projenin işleyişi şu şekilde gerçekleşmektedir. 1- İRADA ile Sudan Maliye Bakanlığı arasında bir finansal ortaklık kurulması. 2-Sudan Sosyal İşler Bakanlığı tarafından projeden yararlanabilecek tarım bölümü mezunlarının belirlenmesi. 3-İRADA ve mikrogişimciler (tarım mezunları) arasında mudârebe sözleşmesi imzalanması. 4-Abu Halima seraları inşa edilmesi. 5- Mikrogişimcilere teknik danışmanlık hizmeti verilmesi. 7- Gübre ve diğer tarım hizmetlerinin Tarım Bakanlığı tarafından sağlanması. 8-Üretilen sebzelerin Sanaa Hipermarketlerine satılması. 9- Mikrogişimcilerin kârdan paylarını alması (ilk 5 yıl için %40, sonrasında %100) 10- İRADA'nın kârdan payını alması. (ilk 5 yıl için %60)

Projeden faydalanacak kişilerin belirlenmesinde temel kriterler düşük gelir grubunda olması ve hanehalkının aylık gelirinin 207 doların iki katını aşmamasıdır. Projeden faydalanacak olan kişilerin ortak bir grup oluşturarak, başkanı tarım bölümü mezunu olan resmi bir kooperatif kurmaları sağlanmış ve bu kooperatif Sudan Kooperatif Kanununa göre resmi olarak kaydedilmiştir. Kooperatifin ihtiyaç duyduğu teknik, yönetim ve pazarlama desteği İRADA tarafından sağlanmıştır. Böylece mikrogişimciler kooperatif çatısı altında kendi ticari faaliyetlerini yapma imkânına kavuşmuştur (Obaidullah, 2015, s. 158).

Projede yer alan diğer paydaşlar ise Maliye Bakanlığı, Eyalet Tarım Bakanlığı, Sosyal İşler Bakanlığı, Sanaa Hipermarket zincirleri ve seraların teknik kısmı ile ilgilenen bir Türk firmadır. Maliye Bakanlığı projenin maliyetinin %6,5'ini karşılamış, projenin

uygulandığı eyaletin Tarım Bakanlığı gübre ve tarımla ilgili teknik destek vermiş, Sosyal İşler Bakanlığı kendi bünyesinde yer alan mezun havuzundan tarım bölümü mezunlarını belirlemiş, Sanaa hipermarket zincirleri projede üretilecek ürünleri satın alma taahhüdünde bulunmuş, Türk firma ise sera projesinin inşa edilmesinden sorumlu olmuştur. Projenin finansmanı mudârebe yoluyla gerçekleştirilmiştir. İRADA ve mikrogirişimcileri temsilen kooperatif arasında mukayyet mudârebe<sup>16</sup> sözleşmesi yapılmıştır (Obaidullah, 2015, s. 158).

İRADA, proje kapsamında finansman sağlama yanında pek çok hizmeti de mikrogirişimcilere sunmaktadır. Projenin sağlıklı biçimde yürütülmesi için bir yönetim koordinatörü ile üretim sürecindeki teknik konularla ilgili bir tarım uzmanı görevlendirmiştir. İRADA, projenin yürütülmesini beş yıl boyunca kontrol etmiş, beş yıldan sonra projenin yönetimi tamamen mikrogirişimcilere bırakılmıştır. İRADA bu aşamada projeden tamamen çekilmiş, elde edilen varlıkları/demirbaşları mikrogirişimcilere hibe etme veya nominal fiyatı üzerinden satma seçeneklerinden birini tercih etmiştir. Demirbaş, makine ve teçhizatlar da amortisman oranı 5 yıl için yıllık %20 olarak hesaplanmıştır. Projeden yararlanan mikrogirişimcilerden herhangi bir fiziksel veya finansal teminat alınmamış, beş yıllık süre için İRADA, seraları tekâful şirketine sigorta ettirmiştir (Obaidullah, 2015, s. 158).

### **2.2.6. Türkiye**

Türkiye’de mikrofinans uygulamaları incelendiğinde iki kuruluşun ön plana çıktığı görülmektedir. Bunlardan birincisi Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA) bünyesindeki Türkiye Grameen Mikrokredi Programı (TGMP), ikincisi ise Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı’nın (KEDV) bünyesindeki MAYA Mikro Ekonomik Destek İşletmesidir. İki kuruluştan TGMP’nin şube ağı ve kullanılan kredi miktarı daha fazladır. TGMP, ülke genelinde 97 şube ile faaliyet gösterirken (TGMP, 2019, s. 3) MAYA ilk başlarda İstanbul, Kocaeli, Sakarya ve Eskişehir illerinde faaliyet gösterirken 2019 yılı itibarıyla sadece Eskişehir ilinde faaliyet göstermektedir.

---

<sup>16</sup> Mukayyet Mudârebe: Taraflara kâr paylaşımı dışında zaman, mekân, ticâret çeşidi, satıcı ve müşteri tayini gibi pek çok konuda faydalı gördükleri şart ve kayıtlar koyma imkânı veren mudarebedir (Kallek, 2016).

Türkiye’de İslami mikrofinansın durumu incelendiğinde ise sadece 2018 yılında faaliyetlerine başlayan ve yalnızca Sakarya ilinde faaliyet gösteren İslam İktisadi Araştırma ve Uygulama Derneği’nin (İKSAR) İslami mikrofinans uygulamasının bulunduğu görülmektedir. 2018 yılında MÜSİAD bünyesinde kurulan Karz-ı Hasen Sandığı ve 2020 yılında kurulan Karz-ı Hasen Vakfı gibi kuruluşlar bulunsa da her iki kuruluşun verdikleri karzlarda benimsedikleri amaç, kanaatimizce mikrofinans kapsamında değerlendirilememektedir. Bu kuruluşlardan ilki kendi üyeleri olan iş adamlarına, mikrofinans boyutunun çok üzerinde karz verirken, ikinci kuruluşun karz verme amacı, evlenecek gençlerin evlilik masraflarını karşılamalarıdır (Karzı Hasen Vakfı, 2021; MÜSİAD, 2021).

TGMP’nin kullandığı kredilerden aldığı %5 ila %15 arasında değişen fazlalığı, hizmet bedeli olarak ifade etmesine karşın kanaatimizce bu fazlalığı faiz olarak değerlendirmek daha makuldür. Zira Adaman ve Bulut’un (2007:32-33) yaptıkları çalışmada TGMP’nin mikrokredi hizmetleri karşılığında aldıkları faizin bazı dini kesimler tarafından hoş karşılanmadığı için “hizmet bedeli” olarak ifade edilmesini tercih ettiği belirtilmektedir. Ayrıca TGMP’nin finansal tabloları incelendiğinde alınan bağışların yanında banka kredileri de kullandığı görülmektedir (TGMP, t.y.). Bu kredilerin faizsiz olarak alındığına ilişkin herhangi bir bilgilendirme de tespit edilememiştir. Bu nedenle gerek fon temin etme gerekse de fon arzında faizsizlik prensibinin uygulanmadığı düşünülmektedir.

### **2.2.6.1. İKSAR (İslam İktisadi Araştırma ve Uygulama Derneği)**

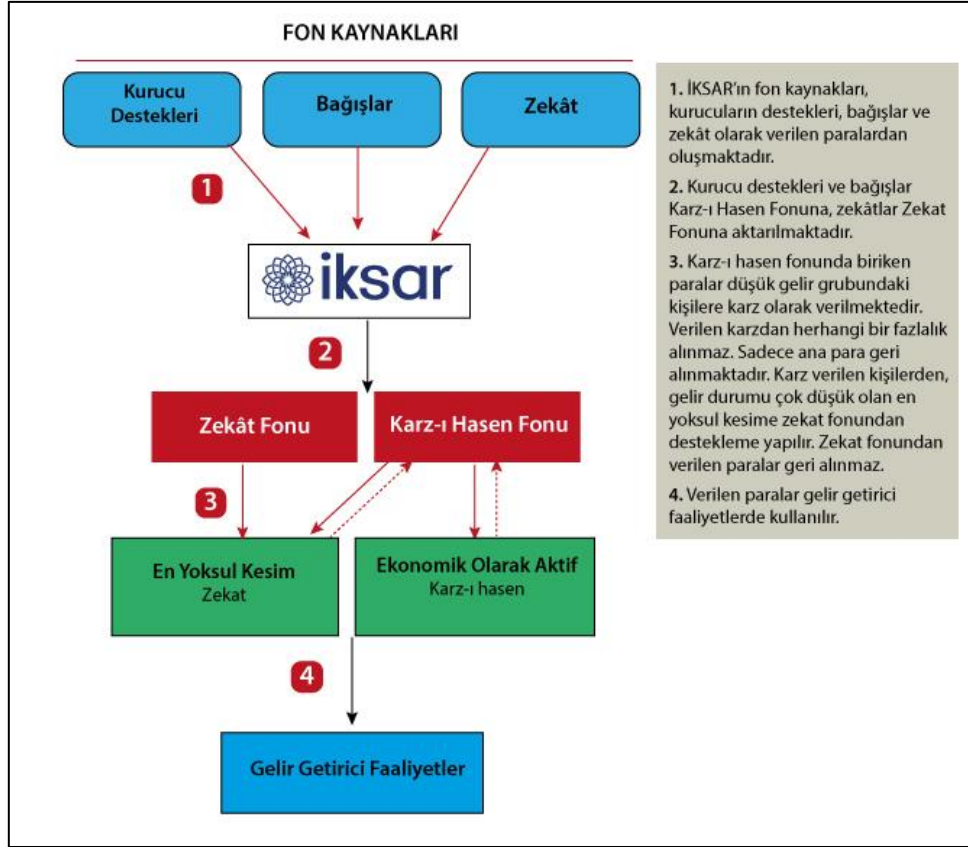
Türkiye’de İslami mikrofinans hizmeti veren tek kuruluş olan İKSAR, İslam iktisadi alanında teorik bilgilerin hayata geçirilmesi amacıyla 2018 yılında Sakarya’da kurulmuştur. İKSAR sadece Sakarya’da faaliyet gösteren yerel bir dernektir. İKSAR’ın iki temel programı vardır. Birincisi karz-ı hasen programı, diğeri ise hayrola projesidir. Karz-ı hasen programında düşük gelir grubundaki kişilere, gelir getirici bir işte kullanmaları amacıyla mikrofinansman sağlanmaktadır. Bir başka ifadeyle bu program bir mikrofinans programıdır. Hayrola programında ise başta kitap olmak üzere ikinci el eşyaların geri dönüşümü sağlanmaktadır. İkinci el eşyalar bağış olarak İKSAR’a verilmekte, İKSAR da bu ürünleri cüz’i bir miktarda satarak gelir elde etmektedir. Buradan elde edilen gelir karz-ı hasen programında kullanılmak üzere karz-ı hasen fonuna aktarılmaktadır (İKSAR, 2020a).

Araştırmanın konusu ile alakalı olan kısım İKSAR'ın karz-ı hasen programı olduğundan bu program ile ilgili daha ayrıntılı bilgiler verilecek, Hayrola programına değinilmeyecektir.

#### *Karz-ı Hasen Programı*

Karz-ı hasen programında yeni bir iş kurmak veyahut mevcut işini geliştirmek isteyen düşük gelir grubundaki kişilere faizsiz olarak borç verilmektedir. Karz başvurusu değerlendirilirken kişinin, elde edeceği finansmanı gelir getirici bir işte kullanması beklenmektedir. Başka bir borcun kapatılması veya işiyle ilgili olmayan harcamalar için karz verilmemektedir. Karz-ı hasen programı kapsamında verilen borçların vadesi en fazla 12 aydır. Finansman tutarı mikrogirişimcinin hesabına yatırıldıktan sonra, geri ödemeler bir buçuk ay sonra başlamaktadır. İKSAR borç verirken bireysel modeli kullanmakta ve geri ödemeler aylık taksitlerle yapılmaktadır. Verilen tutardan herhangi bir işlem ücreti veya enflasyon farkı alınmamaktadır. İKSAR'ın fon kaynağı ise bağışlardır. İKSAR dernek statüsünde olduğundan dolayı mevduat toplama yetkisi bulunmamaktadır. Bu nedenle İKSAR'a karşılıksız olarak verilen bağışlar karz havuzunda toplanmakta ve bu havuzdan karz verilmektedir. Karz geri ödemeleri, başkalarına karz verilmek üzere yeniden bu havuza aktarılmaktadır (İKSAR, 2019).

İKSAR'a bağışlar haricinde zekât da kabul etmekte, zekât olarak verilen paralar ise karz olarak verilmemektedir. Zekâtın kullanım alanları kesin çizgilerle belirli olduğundan ve zekâtın karşılıksız olarak temlik edilmesi bir gereklilik olduğundan zekâttan elde edilen fon kaynağı karz havuzundan ayrı bir hesapta toplanmaktadır. Zekât havuzunda toplanan paralar, karz-ı hasen programı kapsamında karz verilen kişiler arasından en yoksul kesimi desteklemek için kullanılmaktadır. En yoksul kesimin de zekât almaya ehil olmasına dikkat edilmektedir. Bu kesime zekât olarak verilen paralar geri alınmamaktadır (İKSAR, 2020b).



**Şekil 7: İKSAR Karz-ı Hasen Programının İşleyişi**

#### *Karz-ı Hasen Başvuru Şartları*

İKSAR karz-ı hasen başvurusu yapacak kişilerden aşağıdaki şartları taşımalarını istemektedir. Bu şartları taşıyanların başvuruları değerlendirmeye alınmakta, bu şartları taşımayan başvurular otomatik olarak reddedilmektedir (İKSAR, 2019).

- Karz-ı hasen programında verilen borç miktarı en fazla 5.000TL olarak belirlenmiştir. Bu tutarın üstünde karz başvurusu yapanların talepleri dikkate alınmamaktadır.
- Karz talep edenlerin Sakarya ili sınırları içerisinde ikamet ediyor olmaları gerekmektedir.
- Karz başvurusunun gelir getirici bir faaliyette kullanılma amacıyla yapılmış olması gerekmektedir. Örneğin yeni bir iş kurmak ya da var olan bir işini geliştirmek, işi ile ilgili mal ve hizmet almak isteyenlerin talepleri dikkate alınmaktadır. Kredi borcunu kapatmak, ev veya araba almak için karz talep edenlerin talepleri dikkate alınmamaktadır.

- Verilecek olan karz tutarı ile ilgili kişinin durumuna, aldığı karz miktarına, yaptığı işin niteliğine göre ödeme planı oluşturulmaktadır. Genellikle kullanıcılardan karzın tamamını ödemesi için talep edilen süre 12 aydır. Karz geri ödemeleri, karz verilen tarihten 45 gün sonra başlamaktadır.
- Karz başvurusu uygun bulunan kişiden bir kefil getirmesi istenmektedir.
- Karz başvurusu uygun bulunan kişi ile karz sözleşmesi imzalanmakta ve bir senet düzenlenerek hem başvuru sahibi hem de kefilin imzası alınmaktadır.

İKSAR'ın karz başvurusundan finansmanın verilmesine kadar şu aşamalar gerçekleşmektedir:

(1) Karz başvurusunda bulunmak isteyen kişi ilk olarak İKSAR'ın web sitesinde bulunan karz-ı hasen başvuru formunu online olarak doldurur.

(2) Başvuru formu İKSAR'ın bünyesinde oluşturulan ve üç üyeden oluşan mikrofinans komisyonu tarafından incelenir. Bu aşamada başvurunun yukarıda ifade edilen başvuru şartlarını taşıyıp taşımadığı incelenir. Eğer yukarıdaki şartları taşıyorsa karz talep eden kişi telefonla aranarak evinde/iş yerinde ziyaret edileceği bildirilerek ziyaret günü ve saati belirlenir.

(3) Kişi evinde/iş yerinde bir veya iki İKSAR yetkilisi tarafından ziyaret edilir. Bu ziyaretin süresi 30 dk ile 1 saat arasında değişmektedir. Ziyaret süresinde İKSAR yetkilisi ilk olarak İKSAR'ın kuruluş amacı ve karz-ı hasenin İslam dinindeki öneminden kısaca bahseder. Bu bahiste karz-ı hasen ile ilgili aşağıdaki ayet ve hadisler gündeme getirilir:

“Kim Allah’a güzel (karşılık beklemeden) bir borç verirse Allah da bunu kat kat fazlasıyla öder. Daraltan da genişleten de Allah’tır ve O’na döndürüleceksiniz” (Bakara : 245).

“Enes bin Mâlik’ten (ra) rivayet edildiğine göre Rasulullah (sav) şöyle buyurdu, demiştir: «Miraca çıkarıldığım gece Cennet’in kapısı üzerinde "Sadaka karşılığı (nda) on misli (sevap var) dır. Karz-ı hasende on sekiz misli (sevap var) dır." ifadesinin yazılı olduğunu gördüm. Bunun üzerine Cebrail'e: Borç vermenin sadakadan üstün olmasının hikmeti nedir? diye sordum. Cebrail dedi ki “Çünkü sadaka dileyen kişi (bazen) yanında (bir şey) bulunduğu halde ister. Fakat borç isteyen kimse, ancak ihtiyaçtan dolayı borçlanmak ister” (İbn Mâce, Sadâkat, 19).

İslam'da karz-ı hasen bahsinden sonra İKSAR yetkilisi karz-ı hasen programının işleyişini hatırlatarak, karz talep eden kişiye karz ile yapacağı işi anlatmasını ister. Kişi anlatırken İKSAR yetkilisi işi daha ayrıntılı anlamak adına kişiye sorular sorar. Yapılacak iş tam anlamıyla tarif edildikten sonra kişinin sosyo-ekonomik durumunu ölçmeye yönelik hazırlanan form doldurtulur.

(4) Ziyarete giden İKSAR yetkilisi, ziyarette tuttuğu notlar ve sosyo-ekonomik bilgi formundan elde edilen bilgileri üç kişiden oluşan mikrofinans komisyonuna sunar. Mikrofinans komisyonu başvurunun nihai kararını verir. Kararlar oy çokluğu ile alınır.

(5) Karz başvurusu uygun görülen kişilere mer'i hukuka göre hazırlanmış bir ödünç sözleşmesi ve senet imzalaması için randevu verilir. Kişinin yanında bir de kefil getirmesi istenir. Başvuru yapanın kendisi ve kefilinin imzası alındıktan sonra talep edilen karz miktarı kişinin banka hesabına yatırılır.

(5) Karz alan kişi, geri ödeme taksitlerini İKSAR'ın banka hesabına eft/havale yoluyla yatırır.

(6) Karz geri ödemelerini düzenli olarak yaparak bitiren kişiler, ikinci kez başvuru yaptıklarında karz limiti 7.500TL'ye yükseltilebilir.

İKSAR karz-ı hasen programı kapsamında 1 Ocak 2021 tarihi itibariyle toplamda 52 kişiye 336.400TL karz kullandırılmıştır (İKSAR, t.y.). 2019 yıl sonu itibariyle karz geri ödeme oranı ise %97 olarak gerçekleşmiştir (İKSAR, 2019).

#### **2.2.6.1.1 İKSAR ile Diğer İslami Mikrofinans Kuruluşlarının Karşılaştırılması**

İKSAR ile yukarıda her bir ülkenin altında bahsedilen diğer İMFK'lar Tablo 14 ve Tablo 15'te karşılaştırılmıştır. Buna göre hedef kitle açısından bazı İMFK'ların net kriterler belirlediği, bazılarının ise düşük gelirli olmak gibi daha genel kriterler belirlediği görülmektedir. Örneğin AIM hanehalkı aylık gelirinin 50RM'yi aşmaması, IBBL'nin RDS programı, kişilerin sahip olduğu toprak büyüklüğünün 0,50 akreyi (yaklaşık 2 dönüm) aşmaması gibi daha özel kriterler belirlemiştir. İKSAR ise düşük gelire sahip olma gibi daha genel bir ifade kullanmış, başvuranların hedef kitleye uygun olup olmadığını bir komisyon marifetiyle tespit etmeyi tercih etmiştir.



İMFK'ların kurumsal yapılarına bakıldığında, pek çok farklı kurumsal yapıda faaliyet gösteren İMFK bulunduğu görülmektedir. IBBL'nin RDS programı, banka bünyesinde oluşturulan bir programdır ve bankadan ayrı bir tüzel kişiliği yoktur. WASİL Pakistan kanunlarına göre kâr amacı gütmeyen şirket statüsünde faaliyet göstermekte, bu kurumsal yapı da hemen hemen STK'ya tekabül etmektedir. AIM hükümet destekli bir STK'dır. Ayrı bir tüzel kişiliği bulunmakla beraber pek çok hükümet yetkilisi bu STK'nın yönetim kurulunda bulunmakta, hükümet tarafından da pek çok parasal yardım yapılmaktadır.

BMT UGT Sidogiri kooperatif statüsünde, İRADA ise bankanın iştiraki olarak ayrı bir tüzel kişiliğe haiz şirket statüsündedir. İKSAR ise dernek olarak kurulan ve dernekler kanununa tâbi olarak faaliyet gösteren bir STK'dır. Dernekler kanununa tâbi olması, İKSAR'ın kâr elde edebileceği ticari faaliyetleri yapmasını engellemektedir. Kurumun sürdürülebilirliğini sağlamak adına düzenli gelir elde edebileceği bir ticari faaliyet veya murabaha gibi kâr elde edebileceği enstrümanları kullanması kanunen mümkün değildir. Bu tür kâr getirici işlemleri yapabilmesi için derneğe bağlı bir iktisadi işletme kurması gerekmektedir.

İMFK'ların bazıları borç verirken bireysel modeli tercih ederken bazıları grup modelini uygulamaktadır. AIM sadece kadınlara borç vererek diğer İMFK'lardan farklılaşmaktadır. Diğer İMFK'lardan hiçbiri borç verirken cinsiyet ayrımı gözetmemektedir. İKSAR da hem kadınlara hem erkeklere karz vermektedir.

WASİL haricindeki İMFK'ların tamamı borç verdikleri kişilere bir eğitim programı uygulamaktadır. Bazı İMFK'ların kurumsal yapısı mevduat toplamaya izin vermekte, bu İMFK'ların aynı zamanda borç verdiği kişilere zorunlu tasarruf uygulaması da yaptıkları görülmektedir. İKSAR şu an için borç verdiği kişilere bir eğitim programı uygulamamakta, mevduat toplama yetkisi bulunmamakta, zorunlu tasarruf uygulaması da yapmamaktadır.

İMFK'lar pek çok farklı finansman ürününü kullanmakla birlikte daha çok tercih edilen ürün murabaha olmaktadır. Bu ürünler üzerinden de genellikle %10 ile %30 arasında değişen bir hizmet bedeli/kâr alınmaktadır. WASİL farklı finansman ürünlerini kullanarak diğer İMFK'lardan farklılaşmakta, özellikle selami etkin bir şekilde kullanmaktadır. Karz-ı hasen İMFK'ların portföyünde yer almakla birlikte daha çok en yoksul kesim için kullanılan bir finansman ürünü olma özelliği ağır basmaktadır.

İKSAR'ın temel finansman yöntemi ise karz-ı hasendir ve karz-ı hasen üzerinden herhangi bir işlem ücreti/enflasyon farklı almamaktadır.

İMFK'ların fon kaynakları olarak bağışlar ön plana çıkmakla birlikte, hükümetlerin desteklediği İMFK'larda hükümetlerin kredi/ hibe destekleri, bankaların kurmuş olduğu İMFK'larda ise bankanın kredi/hibe destekleri diğer fon kaynakları olarak ön plana çıkmaktadır. İKSAR'ın hükümet veya banka desteği bulunmadığından sadece kişi/kurumlardan gelen bağışlar, İKSAR'ın fon kaynağıdır.

İMFK'ların verdikleri borçların miktarları Türk lirası cinsinden 440TL ile 7.500TL, borçların vadesi ise 8 ay ile 24 ay arasında değişmekte, ödemeler ise genellikle haftalık olarak yapılmaktadır. WASİL, ödemeleri aylık olarak almakta, İRADA ise farklı finansman türlerine göre haftalık/aylık/yıllık ödemeler almaktadır. İKSAR ilk başvuruda en fazla 5.000TL, daha sonraki başvurularda 7.500TL karz vermekte, geri ödemeleri ise aylık olarak almaktadır. İKSAR'ın karz miktarı ile diğer İMFK'ların karz miktarları birbirlerine yakın seyretmekte, geri ödemelerin aylık olarak yapılması ise WASİL ile benzerlik göstermektedir.

Ele alınan İMFK'ların ele alınmasından sonra İKSAR benzeri İMFK'lar için üç önemli husus tespit edilmiş ve aşağıda açıklanmıştır:

#### *1- Hükümetin Destek ve Teşvikleri*

İslami mikrofinansın gelişmesinde hükümetin desteği ve teşvikinin oldukça etkili olduğu görülmüştür. Hükümet desteğinin iki yönü bulunmaktadır. İlki İMFK'lara yönelik hibe ve kredi programları şeklinde parasal, ikincisi ise çeşitli kanun/düzenleme/politikalar yaparak İMFK'ların önündeki bürokratik engellerin kalkması ve gelişmesi için ortam hazırlamak şeklinde kendini göstermektedir. Sudan'da hükümetin belirlediği politika gereği bankaların portföylerinin %15'ini mikrofinansa ayırması ve İMFK'ların bazı projelerinde gerek ilgili bakanlıkların teknik destek vermesi, Pakistan'da mikrofinans bankalarının kurulması, Endonezya'da BMT'lere kendi bölgelerinde mevduat toplama izinleri verilmesi bu tür teşvik mekanizmalarından bazılarıdır.

Türkiye'de mikrofinans kuruluşlarına yönelik herhangi bir kanun bulunmamakla birlikte 2003 yılında BDDK tarafından, 2005 yılında ise TİSVA ve TGMP'nin mütevelli heyeti başkanı eski Diyarbakır Milletvekili Aziz Akgül tarafından kanun teklifi yapılmıştır. Her

iki kanun teklifinde de mevduat toplayan ve toplamayan şekilde iki farklı MFK türü önerilmiştir. Fakat her iki teklif de üzerinde tekrar çalışılması için geri iade edilmiştir (Özdemir, 2018). O tarihten bu yana da MFK'lara yönelik herhangi bir kanun düzenlemesi yapılmamıştır.

Hükümetin ve devlet kuruluşlarının MFK'ların gelişmesi için uygun bir ortam hazırlaması bu tür kuruluşların kurulması ve sürdürülmesi anlamında teşvik edici olacaktır. En azından mevduat toplama yetkisi verilerek MFK'ların bağışlara bağımlı kalması önlenebilir. Hatta ilk aşamada mevduat toplama yetkisi sadece il sınırları içerisinde ikamet edenler ile sınırlı tutularak suiistimallerin önüne geçilebilir.

### *2- Belirli Sektörlere Odaklanma ve Spesifik Projeler*

İMFK'lardan bazıları belli sektörlerde daha fazla yoğunlaşmakta, bu sektör de genellikle tarım sektörü olmaktadır. Pakistan'da WASİL bu İMFK'lardan biridir. Tarım sektörüne yoğunlaşması ve bu sektörde belli bir uzmanlık elde etmesi kanaatimizce selem gibi riskli bir ürünü başarılı biçimde uygulamasına imkân vermektedir. İRADA'nın tarım sektörüne yönelik geliştirdiği özel projeler de dikkat çekmektedir. Örneğin Abu Halima Projesi hem tarım sektörüne yönelik olarak geliştirilmesi hem de devlet kurumlarının hem teknik hem de maddi destek olarak projede bir paydaş olmasının başarılı bir örneğini oluşturmaktadır.

Tarım sektörüne odaklanmak kanaatimizce İKSAR için de makul bir öneri olacaktır. Zira Sakarya tarımsal üretimi buna elverişlidir. İlin toplam alanının %49'unu tarımsal araziler oluşturmakta, başta mısır olmak üzere buğday, şekerpancarı gibi tarla bitkileri; lahana, marul, domates, biber gibi bahçe bitkileri, fındık, üzüm, ayva kiraz gibi meyvelerin üretimini yaygın olarak yapılmaktadır (İnançlı, Faydalı ve Acar, 2017, s. 2). İRADA'nın Abu Halima projesine benzer projeler, il tarım müdürlüğü, büyükşehir belediyesi ve kaymakamlıklardaki Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları iş birliğiyle rahatlıkla yapılabilir.

### *3-Yerellik*

Finansman kullandırılan kişilere ulaşılabilirlik, İMFK'ların dikkat ettiği bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu husus gerek kişilere, aldıkları parayı etkin kullanması noktasında eğitim vermede gerekse verilen finansmanın geri ödemelerinin sağlanması noktasında önemli bir husustur. Bazı İMFK'lar grup modeli, haftalık ödemeler ve ödemelerin elden alınması gibi kriterleri benimseyerek, bazıları ise hizmet götürdüğü

alanı sınırlayarak kişilere ulaşabilirliği sağlamaktadır. IBBL'nin RDS programı, her bir şube için 10km'lik bir hizmet alanı belirlemiş, benzer şekilde Endonezya'daki BPRS'ler ise her bir personel için 20km-50km sınırı getirmiştir.

İKSAR'ın faaliyet alanı incelendiğinde sadece Sakarya ilinin sınırları içerisinde ikamet eden kişilere karz verdiği görülmektedir. Ayrıca İKSAR'ın başka bir ilde şubesi bulunmamakta, tüzüğünde de şube açmayacağını beyan etmektedir. Bu açıdan İKSAR'ın da mikrofinans faaliyetlerinde yerelliği benimsediği söylenebilir. Karz-ı hasen programı için başvuru alanını Sakarya ili sınırı olarak benimsemiş olsa da her başvurunun yerinde incelenmesi, başvuran kişilerin ziyaret edilmesi için bu alan başlangıç aşamasında geniş bir alan olarak kabul edilebilir. Kişilere daha kolay ulaşma ve denetimi daha sağlıklı yapma adına başvuru alanı yakın ilçelerle sınırlandırılabilir.

#### **2.2.6.1.2. İKSAR ile KDİM Modelinin Karşılaştırılması**

İslami mikrofinans ile ilgili Özdemir (2018) tarafından yapılan çalışma Türkiye için İslami mikrofinans model önerileri geliştirilmiştir. Bu model önerileri ile İKSAR'ın yapısını karşılaştırarak benzerlik ve farklılıkların ortaya konulması faydalı olacaktır.

Özdemir (2018), temelde iki farklı İslami mikrofinans modeli önermektedir. İlki katılım bankaları bünyesinde İslami mikrofinans modeli (KBİM), diğeri ise katılım bankası dışında İslami mikrofinans modelidir (KDİM). KBİM modeli, katılım bankası bünyesinde bir program şeklinde kurulmakta, bütün mikrofinans faaliyetleri banka bünyesinde kurulan birim tarafından yönetilmektedir. Bu model büyük ölçüde IBBL'nin RDS programına benzemekle birlikte, Türkiye'deki katılım bankacılığı ekosistemine göre farklılıklar arz etmektedir. KDİM modeli ise katılım bankası dışında kurulan vakıf temelli bir yapıdır. İKSAR'ın kurumsal yapısı daha çok KDİM modeline benzemektedir. Bu nedenle, bu başlık altında KDİM modeli ile İKSAR arasındaki benzerlik ve farklılıklar ortaya konulacak KBİM modeli kapsam dışında tutulacaktır.

KDİM kurumsal yapı olarak vakıf ve bu vakfın altında bir iktisadi işletme önermektedir. İKSAR ise dernek olarak kurulmuştur ve iktisadi işletmesi bulunmamaktadır.

KDİM hedef kitlesini üç farklı kategoriye ayırmış ve her bir kategori için farklı finansman yöntemleri önermiştir. En yoksul kesim için zekât ve sadaka; ekonomik olarak aktif kesim için karz-ı hasen, murabaha, icâre ve selem; mikrogirişimciler için ise mudarebe,

müşareke, azalan müşareke ve müzâraanın kullanılması önerilmektedir. İKSAR ise hedef kitlede böyle keskin bir ayrıma gitmemekte, her kesim için sadece karz-ı haseni kullanmaktadır. İKSAR, zekâtı da karz verdiği kişilerden borcunu ödeyemeyip, zekâtın temlik şartlarını taşıyan kişilere vermektedir. Bir başka deyişle, zekâtı ilk aşamada bir mikrofinans yöntemi olarak kullanmamakta, karz verildikten sonra kişinin durumuna göre zekât verilmektedir.

KDİM modelinde mikrofinansman kullanıcılarına muhasebe, girişimcilik gibi temel finansal eğitimler önerilmektedir. İKSAR, karz verdiği kişilere herhangi bir eğitim programı düzenlememektedir.

KDİM modelinde mikrofinans kuruluşu bir tekâfül şirketi ile anlaşarak mikrofinansman kullanıcılarına mikrotekâfül programına katılmasını önermektedir. İKSAR'ın mikrotekâfül uygulaması bulunmamaktadır.

KDİM modeli, borç verirken bireysel modeli benimsemekte, finansmanın aylık taksitler halinde ödenmesini ve karz-ı hasen olarak verilen finansmanda ise herhangi bir fazlalık alınmamasını ön görmektedir. İKSAR da bireysel modeli kullanmakta, karz verdiği kişilerin ödemelerini aylık olarak almakta ve karz üzerinden herhangi bir fazlalık alınmamaktadır.

KDİM modelinde fon kaynakları olarak; kurucuların destekleri, zekât ve bağışları zikretmekte bağışlar kategorisinin içerisinde bireysel bağışların dışında katılım bankalarının İslami olmayan gelirlerinden sağladığı fonları zikretmektedir. Katılım bankasının zorunlu karşılık gelirleri ve ceza havuzlarında biriken fonların İMFK için ciddi bir fon kaynağı olabileceğine vurgu yapmaktadır. İKSAR'ın fon kaynakları olarak, KDİM modelinde olduğu gibi kurucu destekleri, zekât ve bağışlar bulunmakla birlikte bağışların genellikle bireysel bağışçılar olduğu görülmektedir. İKSAR herhangi bir katılım bankasından fon desteği elde edememiştir.

**Tablo 14: İMFK'ların Karşılaştırılması-1**

MFK	Kurumsal Yapı	Hedef Kitle	Fon Kaynakları	Borç Verme metodolojisi	Zorunlu tasarruf	Mevduat Toplama Yetkisi
IBBL RDS	Banka bünyesinde program	Genellikle kırsal kesimde yaşayan çiftçiler	IBBL	Grup modeli	Var	Var
WASIL	STK	Genellikle kırsal kesimde yaşayan çiftçiler	Bağışlar, Banka kredileri	Bireysel Model	Yok	Yok
AIM	Hükümet destekli STK	Hanehalkı aylık toplam geliri 50RM'yi aşmayan kadınlar	Hükümet hibe ve kredileri, bağışlar	Grup modeli	Var	Var
BMT UGT Sidogiri	Kooperatif	18-60 yaş arasındaki düşük gelirli kişiler	Bağışlar, BMT'nin ticari iştiraklerin gelirleri,	Bireysel Model	Var	Var
IRADA	Şirket (Banka İştiraki)	Ekonomik olarak aktif ve düşük gelirli kişiler	Bank of Khartoum, Kamu kuruluşlarının hibe ve kredileri	Bireysel ve Grup Modelinin Her İkisi	Var	Var
İKSAR	STK	Ekonomik olarak aktif ve düşük gelirli kişiler	Bağışlar	Bireysel Model	Yok	Yok

**Kaynak:** İMFK'ların internet sitelerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur

**Tablo 15: İMFK'ların Karşılaştırılması-2**

	Finansman Ürünleri	Finansman Tutarları <sup>17</sup>	Kar oranı	Vadeler	Ödemeler	Eğitim
IBBL RDS	Murabaha	25.000-50.000BDT (2081TL-4163TL)	%12,5	1 yıl	Haftalık	Var
WASIL	Murabaha Selem, İcare,	10.000-75.000PKR (440TL-3301TL)	Murabahada %22, Selemde %30	8-15 ay	Aylık	Yok
AIM	Karz, teverruk	2.000-20.000RM (3465TL-34658TL)	Karz tutarı üzerinden %10 hizmet bedeli	25-150 hafta	Haftalık	Var
BMT UGT Sidogiri	BBA, Mudaraba, Karz-ı Hasen, Murabaha	10 milyon IDR (5035TL)	Müşteri ile pazarlık neticesinde ortaklık oranları belirlenmekte	4 ay-10 yıl	Haftalık	Var
IRADA	Murabaha, mudarebe, azalan müşareke	20.000SDG (2556TL)	Müşteri ile pazarlık neticesinde ortaklık oranları belirlenmekte	6-24 ay	Haftalık/Aylık/Yıllık	Var
İKSAR	Karz-ı Hasen	5000-7500TL	Kâr/Enflasyon Farkı yok	12 ay	Aylık	Yok

**Kaynak:** İMFK'ların internet sitelerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

<sup>17</sup> 07.02.2021 tarihindeki kur üzerinden yabancı para cinsleri Türk lirasına çevrilmiştir.

## **BÖLÜM 3: LİTERATÜR VE ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ**

Bu bölümde İslami mikrofinans literatürü hakkında genel bir bilgi verildikten sonra, araştırmanın metodolojisi açıklanmıştır. Araştırmanın yürütülme ve analiz süreçleri ayrıntılı olarak açıklanarak, araştırmanın geçerliliği ve sınırlılıkları hakkında bilgiler verilmiştir.

### **3.1. Literatüre Genel Bir Bakış**

Bu kısımda İslami mikrofinans literatürü iki başlık altında incelenmiştir. İlkinde İslami mikrofinans literatürü konularına göre sınıflandırılmış ve her konu ile ilgili literatür hakkında özet bilgiler verilmiştir. Geleneksel mikrofinans literatürüne de ana objektifte sapmaya yol açmadan gerektiği kadar temas edilmiştir.

İkinci başlık altında İslami mikrofinans literatürü, çalışmalarda boylamsal verilerin kullanılıp kullanılmaması bakımından ele alınmıştır. Bunun sebebi, araştırmamızın boylamsal veriye dayalı olarak planlanmasıdır. Literatürde boylamsal verilerin kullanıldığı çalışmaları incelemek, bu açıdan gerekli görülmüştür. İslami mikrofinans ile ilgili yapılan çalışmaların, geleneksel mikrofinansla kıyasla daha az olmasından dolayı geleneksel mikrofinans ile ilgili literatür de boylamsal verilerin kullanımı açısından incelenmiştir.

#### **3.1.1. Konuları Bakımından Mikrofinans Literatürü**

Türkiye’de mikrofinans ile ilgili tez çalışmaları incelendiğinde, bu çalışmalarda genellikle anket tekniği ile veri toplandığı ve mikrokredinin yoksulluğu azaltmada etkili olup olmadığının ölçülmeye çalışıldığı görülmektedir. Kimi zaman anket ile toplanan verilere görüşme ile toplanan veriler de eklenmiştir. Türkiye’de yapılan tez çalışmalarında İslami mikrofinans ile ilgili yalnızca bir çalışma yapılmıştır. Özdemir (2018) tarafından yapılan çalışmada Türkiye’de İslami mikrofinansın uygulanmasına yönelik hem katılım bankaları bünyesinde hem de dışında farklı iki model önerisi geliştirilmiştir. Çeşitli paydaşlarla (katılım bankası yöneticileri, konvansiyonel mikrofinans çalışanları, akademisyenler, düzenleyiciler, vb.) yapılan görüşmeler üzerinden modeller önerilmiştir. Çalışılan dönem için Türkiye’de İslami mikrofinans hizmeti sunan bir kuruluş olmadığı için talep tarafını ölçen bir anket yapılmamıştır.



Konvansiyonel mikrofinansla ilgili uluslararası literatür incelendiğinde bu çalışmaların da Türkiye'deki durumla paralellik gösterdiği görülmektedir. Bu çalışmaların çoğunluğunda anket tekniği ile elde edilen veriler kullanılmıştır. Anket tekniğinin yanında ekonometrik analiz kullanan çalışmalar da bulunmaktadır. Uluslararası literatürdeki çalışmaların çoğunda mikrofinans faaliyetleri ile mikrofinansman kullanan hanehalkının gelirleri arasında istatikselsel olarak anlamlı ve pozitif ilişki tespit edilmiştir.<sup>18</sup> Bu çalışmaların yanında mikrokredi ile hanehalkı gelirleri arasında herhangi bir ilişki tespit etmeyen çalışmalar da bulunmaktadır.<sup>19</sup>

İslami mikrofinans ile ilgili uluslararası literatür, konu edildiği ülkeler bakımından incelendiğinde bu araştırmaların daha çok Endonezya, Malezya, Bangladeş, Pakistan gibi mikrofinans faaliyetlerinin yoğunlaştığı bölgelerde yapıldığı görülmektedir. Bu ülkelerden de Endonezya, yapılan araştırma sayısı bakımından ilk sıradadır. İslami mikrofinansla ilgili tespit ettiğimiz makalelerin yarısına yakını Endonezya'daki İslami mikrofinans sektörünü konu edinmektedir. Yayın sayısının Endonezya'da fazla olmasının sebebi, kanaatimizce Endonezya'daki İslami mikrofinans sektörünün büyüklüğü, ülke genelinde yaygınlığı, kendine özgü yapısı ve İMFK'larla ilgili verilere ulaşmanın kolay olması ile ilgilidir.

İslami mikrofinans ile ilgili yayımlanan çalışmalar, kullanılan araştırma yöntemi baz alınarak incelendiğinde nitel ve nicel araştırma yöntemini benimseyenlerin oranı birbirine oldukça yakındır. Bir başka ifadeyle bu çalışmaların yarısı nicel yarısı nitel araştırma yöntemini benimsemiştir. Bazı çalışmalar da nicel ve nitel yöntemi birlikte kullanmıştır. Nicel çalışmaların büyük çoğunluğu veri toplama tekniği olarak anketi kullanırken, kalan kısım ise ikincil verilerden yararlanarak ekonometrik analiz kullanmıştır. Ekonometrik analizin az sayıda kullanılmış olmasının sebebi olarak İMFK'larla ilgili düzenli veri sağlayan kuruluşların sayısının az olması, İMFK'ların verilerini düzenli olarak yayınladıkları bir sistemlerinin olmaması, nispeten yeni sayılabilecek kuruluşlar olmasından dolayı verilerin ekonometrik analize uygun olması için yeterli zaman boyutunun bulunmaması gösterilebilir. Nitel çalışmaların yarıya yakını veri toplama

---

<sup>18</sup> Bu çalışmalara örnek olarak Al-Mamun, Nurul ve Mazumder (2015), Woutersen ve Khandker (2014), Carter (2013), Bechetti ve Castriota (2016), Imai ve Azam (2012), Imai, Arun ve Annim (2010), Rahman, Rafiq ve Momen (2009), Cuong (2008), Pitt ve Khandker (1998)'in çalışmaları gösterilebilir.

<sup>19</sup> İlgili sonucu bulan çalışmalardan bazıları: Diagne ve Zeller (2001), Deininger ve Liu (2009), Takahashi vd. (2010), Crépon vd. (2011), Ondoro ve Omena (2012), Tarozzi vd. (2015), Augsburg, Haas vd. (2015).

tekniki olarak görüşme veya odak grup görüşmelerini kullanırken yarıya yakını doküman incelemesini kullanan teorik çalışmalardır.

İslami mikrofinans ile ilgili yayımlanan çalışmalar konu olarak incelendiğinde bu çalışmalarda dört konunun ön plana çıktığı görülmektedir. Bu konular, İslami mikrofinansın yoksulluk üzerindeki etkisi, İslami mikrofinans ile ilgili yeni model veya politika önerileri, İMFK'ların performansının değerlendirilmesi, İMFK'ları konvansiyonel muadilleriyle karşılaştırma şeklinde sıralanabilir. Çalışmaların bu dört başlık altında yoğunlaştığını ifade edebiliriz. Bu dört başlığa, nispeten daha az sayıda çalışmanın yapıldığı 7 başlık daha ilave edebiliriz. Toplamda 11 başlık üzerinden İslami mikrofinans literatürü ile ilgili özet bilgiler aşağıda verilmeye çalışılmıştır.

### **3.1.1.1. İMFK'ların Ortaya Çıkışı, Ürün ve Hizmetleri**

İslami mikrofinans literatürü incelendiğinde İslami mikrofinansın ortaya çıkışını, tarihsel gelişimini, İMFK'ların ürün ve hizmetlerini konu edinen pek çok çalışmaya rastlanılmaktadır. Ülkelerde İslami mikrofinansın ortaya çıkışını sadece tarihsel olarak ortaya koyan çalışmalar olduğu gibi, onu ülkelerin ekonomik ve toplumsal gelişmeleriyle birlikte ele alan çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin Handayani vd. (2018) İslami mikrofinansın bir sektör olarak Endonezya'da ortaya çıkışını ve gelişimini Endonezya'nın ekonomik ve toplumsal dinamiklerindeki gelişmelerle irtibatlandırarak ele almıştır. Tarihsel araştırma yöntemini benimseyen çalışmanın verileri akademik araştırmalar ve sözlü tarihten elde edilmiştir.

İslami mikrofinansın ortaya çıkışını konu edinen çalışmalara ek olarak kurulan İMFK'ların faaliyetlerine (müşterilerine sunduğu ürün ve hizmetler, müşterilerinin özellikleri, pazarlama stratejileri vb.) odaklanan pek çok çalışma bulunmaktadır. Wulandari vd. (2016) Endonezya'daki BMT'ler özelinde İslami mikrofinansın özgün taraflarını ortaya koymaya çalışmaktadır. İçerik analizi yöntemini benimsediği çalışmalarında, BMT müşterilerinin finansman öncesi, finansman zamanı ve finansman sonrası şeklinde ayırdığı üç dönemi incelemeye almaktadır. Çalışmanın verileri 14 BMT çalışanı/yetkilisiyle yapılan derinlemesine görüşmelerden elde edilmiştir. Yazarlar, BMT'leri Doğu, Merkez ve Batı Endonezya şeklinde üç bölgeye ayırarak incelemiştir. Her bölgedeki BMT'lerin müşteri profili, finansman öncesinde hangi kriterleri kullandıkları, finansman sırasında nasıl bir işlem yaptıkları ve finansman sonrasında nasıl

bir takip yaptıkları ortaya konulmuştur. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre her bölgede faaliyet gösteren BMT'lerin o bölgede yaşayan halkın özelliklerine göre farklı finansman ürünleri, farklı teminatlar, farklı inceleme yöntemleri kullandıkları görülmüştür.

Shafi M.K. ve Reddy (2019) kâr-zarar ortaklığı mekanizması ile çalışan İMFK'ların faaliyetlerine odaklanmaktadır. Hindistan'ın Kerala eyaletinde kâr-zarar ortaklığı mekanizması ile çalışan İMFK'ların ürün ve hizmetlerini incelemekte ve müşterinin algılarını analiz etmektir. 400 İMFK müşterisi ile yapılan anket sonuçlarına göre, İMFK'ların 9 ürünü ve 11 farklı operasyonel yöntemi üzerinde oldukça olumlu bir algı bulunduğu tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar üzerinden bazı tespitler ve önerilerde bulunulmuştur. İslami mikrofinansın Hindistan genelinde uygulanabilir bir sistem olduğu, ekonomik büyümeye olumlu katkılar yapabileceği, bu nedenle İslami mikrofinansın gelişmesi için kapsamlı politikaların ve parasal yardımların yapılması gerektiğine işaret etmektedir.

Wedawati ve Setiawati (2016) ise Endonezya'daki İMFK'ların finansal ve sosyal aracılık faaliyetlerine ek olarak manevi(spiritual) aracılık faaliyetlerine odaklanmıştır. Manevi aracılık kavramını İMFK'ların faaliyetleri üzerinden incelemektedir. Çalışmanın verileri, 32 BMT yöneticisi ve 12 BMT saha personeliyle yapılan görüşmelerden elde edilmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre, BMT'ler manevi bir aracılık faaliyeti de yürütmektedir. Bu aracılık faaliyetini dini/manevi uygulamalar, dini/manevi eğitimlerle yerine getirmektedir. BMT'lerin manevi uygulamalarını personelin bireysel davranışlarından ve kurumun örgütsel davranışlarından tespit etmeye çalışmıştır. Örneğin personelin İslami prensiplere oldukça riayet ettiğini, çalışmalarına başlarken besmele ile başladıklarını, kadın çalışanların tesettürlü olmasını manevi uygulamalar kapsamında değerlendirmiştir. Kurum içinde oluşturulan halkalarla yöneticilere ve personele verilen dini eğitimler, müşterilere borç verirken şer'i prensiplerin açıklanması gibi faaliyetler de manevi eğitimler kapsamında değerlendirilmiştir.

Tubastuvi (2018) Endonezya'daki BMT'lerin karşılaştığı problemlere odaklanmıştır. Karma yöntemin benimsendiği çalışmada şer'i uzmanlar ve İMFK uygulayıcıları ile yapılan görüşmelerden elde edilen veriler, istatistiksel olarak analiz edilmiştir. ANP analiz metoduyla BMT'lerin karşılaştığı beş temel problem tespit edilmiştir. Bunlar öncelik sırasına göre yasal problemler, yönetim, piyasa, insan kaynakları ve teknik

problemlerdir. Bu problemlerin çözülmesi için geliştirilmesi gereken stratejiler ise yine önem sırasına göre düzenleyici otoritelerin desteği ve denetimi, hükümetin rolünün iyileştirilmesi/etkinleştirilmesi, İslami finans kurumları arasındaki bağlantıların güçlendirilmesi, İslami mikrofinans kuruluşlarının çeşitli medya araçlarıyla topluma tanıtılması ve eğitim sistemine İslam ekonomisi teorisinin entegre edilmesidir.

Kazemian vd. (2015) İMFK'ların ürün ve hizmetlerini, pazarlama stratejileri açısından ele almıştır. İMFK'ların yürüteceği etkili pazarlama stratejilerinin mevcut dünyada artık gerekli olduğu, konvansiyonel MFK'larla rekabet edebilmesi için bu stratejileri kullanması gerektiğini ifade etmiştir.

### **3.1.1.2. İMFK Model ve Politika Önerileri**

Ülke bazında İslami mikrofinans sektörüne yönelik model önerileri geliştiren çalışmalara sıklıkla rastlanılmaktadır. Bu çalışmalar, genellikle ülkedeki mevcut durumu ortaya koymak ve mikrofinans modeli önerisi getirmek şeklinde kurgulanmaktadır. Kimi zaman model önerisi getirilmemekte, sadece politika önerileri ile yetinilmektedir. Bir ülke için model önerisi getirirken başka bir ülkedeki modelin o ülke için uygulanabilir olup olmadığını araştıran çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin Thaker ve Thaker (2016) Endonezya için sıfır faizli finansman modeli (*Zero Interest Financing Model*) önermiştir. Dünyada bu modeli uygulayan iki farklı İMFK'yı (*Zero Interest Microfinance Bauer, The Jerusalem Interest-free Microfinance Fund*) temel alarak bu kuruluşların çalışma şekillerinin Endonezya'daki İMFK'ların modeline adapte edilme potansiyelini tartışmıştır. Modelin özgün sayılabilecek tarafı ise İslami mikrofinans kuruluşlarının finansman şekline teberru fonu eklemesidir. Bu modele göre İMFK teberru fonu oluşturmakta ve finansman verdiği müşterilerden bu fona bağışta bulunmasını istemektedir. Bağış miktarı müşterinin aldığı finansmanın en az %10'u olacak şekilde belirlenmektedir. Bu tutar, sadaka olarak kabul edilmekte ve bu fonda toplanan paralar yine diğer müşterilere finansman olarak verilmek üzere kullandırılmaktadır. Her ne kadar teberru fonuna alınan paralar sadaka olarak kabul edilse de %10 gibi minimum bir miktar belirlemesi ve zorunlu olması bu modelin fikhi olarak mahzurlu taraflarının bulunduğunu göstermektedir.

İslami mikrofinans modeli önerilerinde tarihsel vakıf kurumlarının da modele entegre edilmesine sıklıkla rastlanılmaktadır. Örneğin Haneef vd. (2015) İslam İşbirliği

Teşkilatı'na üye ülkelerdeki yoksulluğu azaltmak için vakıf temelli İslami mikrofinans programı önermektedir. Bu tür bir mikrofinans programı ile ilgili İMFK müşterilerinin algısını ampirik olarak test etmektedir. İMFK müşterilerinden bu tür bir programın uygunluğu, uygulanabilirliği ve sürdürülebilirliği konusunda cevaplar almakta ve vakıf temelli bir İMFK'nın fizibilitesini yapmaktadır. Çalışmanın ampirik kısmı Bangladeş'in üç farklı bölgesinde yapılmıştır. Çalışmada yapısal eşitlik modeli kullanılmış ve 381 İMFK müşterisine anket uygulanmıştır. Model sonuçlarına göre yoksulluk faktörü; (1) Vakıf kaynakları, (2) İslami mikrofinans, (3) Proje finansmanı, (4) Tekâful finansmanı, (5) İnsan kaynakları gelişimi ve (6) Yoksulluğu azaltma şeklinde ifade edilen altı yapı ile ilişkilidir. Yazar ayrıca vakıf temelli İMFK'nın yoksulluğu azaltmada başarılı olabilmesi için bazı politika önerilerinde bulunmaktadır. Bu önerilerden bazıları borç alanlara yönelik eğitim programları yapılması, borç alanların farkındalığının sosyal ağlarla artırılması, borç alanlar için en uygun borç miktarının tespit edilmesi şeklinde sıralanmaktadır. Vakıfların resmi organları, vakıf fonlarını İMFK'lara aktaracak kanalları bulmalı ve bu kanalları etkin biçimde kullanmalıdır.

Haneef vd.'nin (2015) çalışmasına benzer olarak Abdullah ve Ismail (2017) de vakıf temelli mikrofinans modelini, çalışmalarının merkezine almaktadır. Abdullah ve Ismail (2017) yaptığı çalışmada vakıf mallarının özelliklerine, vakıfların yönetimine ve vakıfların İMFK'lar için bir fon kaynağı olma yönüne odaklanarak vakıf temelli bir mikrofinans modeli önermektedir. Vakıf temelli olarak kurulacak olan bu İMFK'nın hangi özelliklere sahip olması gerektiği hususunda şu özellikleri sıralamaktadır: Bu modelde kurulacak olan İMFK, kurumsal bir organizasyon altında kurumsallaşmalı, tamamen şeffaf yönetilmeli, vakıf mallarının devamlılığı kanunlarla korunmalı, bağışçıların yaptığı bağışların tamamen mikrofinans amacıyla kullanılması sağlanmalıdır. Bu İMFK'nın yönetim prosedürleri tüm paydaşlar tarafından takip edilebilecek şekilde açık yürütülmelidir. Vakıf temelli İMFK, bir şirket olarak kurulmalı ve şirketlerin tabi olduğu mevzuata tabi olmalıdır.

Kaleem ve Ahmed (2010) benzer şekilde sadaka temelli İslami mikrofinans modeli önermekte ve bu öneriyi teorik olarak tartışmaktadır. Kaleem ve Ahmed'in (2010) önerdiği modelde İMFK'nın üç farklı fon toplama yöntemi ve üç farklı fon kullandırma yöntemi olacaktır. Zekât, sadaka ve karz-ı hasen olarak toplanan fonlar üç kategoride yoksullara dağıtılmaktadır. Birinci kategori temel ihtiyaçlar (yiyecek, giyecek ve

barınma), ikinci kategori eğitim, üçüncüsü ise yoksulların girişimleridir. Bunlardan birinci kategoriye aktarılan fonlar zekât olarak toplanan fonlardır ve zekât olarak yoksullara verilecektir. İkinci kategori, sadakalardan sağlanan fonlardır ve bu fonlar da yoksullara sadaka olarak verilecektir. Üçüncü kategori ise zenginlerden karz-ı hasen olarak alınan fonlardır ve bu fonlar karz-ı hasen olarak verilecektir.

Sulayman (2015) Tanzanya'daki İslami mikrofinansın mevcut durumunu ele alırken Rana vd. (2016) Filistin'deki, Aliyu vd. (2017) Nijerya'daki mevcut durumu almakta ve sektörün gelişmesi için politika önerileri getirmektedir. Sulayman (2015) Tanzanya için şu politika önerilerini sıralamaktadır: İslami finansal okuryazarlığın artırılması, karar alıcıların zamanında harekete geçmesi, İslami etik değerlerin vurgulanması, bölgedeki sosyoekonomik gelişmelerin İslami finansla beraber geliştirilmesi gerekmektedir.

Rana vd. (2016) Filistin'deki mikrofinans sektörünün mevcut durumunu ortaya koymakta ve yeni mikrofinans modelleri önermektedir. Filistin'de mevcut durumda İslami esaslara göre çalışan mikrofinans kuruluşu bulunmamaktadır. Department of United Nations Relief and Work's Agencies, Palestine Development Fund ve Gaza Women Loan Fund mikrofinans hizmeti sunan kuruluşlardır. Bu kuruluşlar %5-10 arasında değişen faiz oranıyla çalışmaktadır. Çalışmada İMFK'ların kurulması için bazı zorluklar olduğu ifade edilmekte ve bu zorluklar şu şekilde sıralanmaktadır: Filistin'de İslami mikrofinansın operasyonel maliyetinin yüksek olması, hükümetin mikrofinans kuruluşlarına destek vermemesi, politik bir türbülansın ve çatışmanın olması, finansal faaliyetleri takip edecek ayrı bir şer'i kurulun bulunmaması. Çalışmada İMFK'ların Filistin'de faaliyete başlaması durumunda başarılı olabilmesi için bazı öneriler getirilmektedir. Bu önerileri; uluslararası bağışçıların sempatisi kazanılarak fon toplanması, Filistin ekonomisi tarıma dayalı olduğundan kurulacak İMFK'nın tarım sektörüne öncelik vermesi, hükümet tarafından İslami mikrofinans faaliyetlerini izleyecek ve denetleyecek bir birimin kurulması şeklinde sıralamaktadır.

Aliyu vd. (2017) Nijerya'da yoksullukla mücadelede daha etkin olmak için İslami mikrofinans bankalarını önermektedir. Aliyu vd. (2017) yaptığı ampirik çalışmayla Nijerya'da ticari bankaların küçük ve orta büyüklükte işletmeleri desteklemediğini, girişimciler için verilen kredilerin yeterli olmadığını ifade ederek İslami mikrofinans bankalarının bu boşluğu doldurabileceğini iddia etmektedir. Kurulacak olan İslami

mikrofinans bankalarının zekât ve karz-ı hasen fonlarını düşük gelirli girişimcilere aktararak ticari bankaların göz ardı ettiği bu kesimi destekleyeceğini ifade etmektedir. Ayrıca bu mikrofinans bankaları için grup finansmanı modelinin kullanılmasını önermekte, bu modelin izleme ve denetim maliyetlerini azaltacağını altını çizmektedir.

Raditya ve Taqwa (2015) İMFK'ların rutin faaliyetlerinden farklı bir yöne odaklanmaktadır. İMFK'ların finansman sağlama faaliyetlerinin yanında Makâsîdü'ş-Şerîa'yı temel alan farklı uygulamalar ve iş birlikleri yapması gerektiğini ifade etmekte ve bu minvalde öneriler getirmektedir. Hayat (can), nesil (neseb, ırz), akıl, mal ve dinin korunması şeklinde ifade edilen makâsîd fikrinin her bir kısmı için ayrı bir başlık açarak İMFK'ların her bir başlıkta nasıl faaliyette bulunması gerektiğine yönelik önerilerini sıralamaktadır. Örneğin dinin korunması için camilerin etkin olarak kullanılmasını, ders halkaları oluşturularak bu halkalarda bir İMFK yetkilisinin görevlendirilmesi, bu yetkilinin bir vaiz gibi hareket ederek bu halkalara İslami ilimlerle ilgili dersler vermesini önermektedir. Bu halkaların toplanma zamanlarının da geri ödemelerin yapılacağı tarihler olmasını önermektedir. Aklın korunması için çeşitli eğitim kurumlarıyla iş birliği yapılmasını, malın korunması için zekât kurumlarını ve kooperatifleri, canın korunması için hastaneler, klinikler, mikrotekâfûl ve sağlık sigortalarıyla işbirlikleri yapılmasını böylece İMFK müşterilerine bu tür hizmetlerin de sağlanmasını teklif etmektedir.

Obaidullah (2015) ise İslami mikrofinansın tarım sektörü ile ilişkisini ortaya koymaktadır. Tarım sektöründe çalışan ve dini değerlerinden dolayı konvansiyonel mikrofinanstan uzak duran çiftçiler için İslami mikrofinansın potansiyelini tartışmakta ve üç farklı ülkeden üç farklı mikrofinans programının ayrıntılarını sunmaktadır. Durum çalışması yöntemi kullanılarak yapılan çalışmada, sunulan mikrofinans programlarının ortak özelliği tarım sektörüne yönelik olarak uygulanmaları ve başarılı bir şekilde devam etmeleridir. Bu programlardan ilki Endonezya'da uygulanan Dompêt Dhuafa Republika adlı sivil toplum kuruluşunun organik tarım geliştirme projesi, Pakistan'da faaliyet gösteren WASİL'in tarım sektörüne yönelik programları ve Sudan'daki Bank Khartoum'un İRADA adlı projesidir.

### **3.1.1.3. İMFK'ya Katılımda Etki Eden Faktörler**

İMFK müşterilerinin, İslami mikrofinansı tercih etmelerinde etkili olan faktörleri tespit etmeye yönelik çalışmaların daha çok Endonezya ve Malezya'da yapıldığı görülmektedir.

Örneğin Mansori vd. (2020) Malezya’da 996 katılımcıdan elde ettiği anket verilerini yapısal eşitlik modeli kullanarak analiz etmiştir. Malezya’da bireylerin İslami mikrofinans ürünlerini kullanmasında etkili olan faktörleri tespit etmeye çalıştığı çalışmanın sonuçlarına göre dindarlık en yüksek etkiye sahiptir. Dindarlığı sırasıyla din görevlilerinin teşviki, sosyal etkenler takip etmektedir. Gelirin İslami mikrofinans kullanımındaki etkisi ise negatiftir. Düşük gelirli daha çok İslami mikrofinans ürünleri kullanma eğilimindeyken, yüksek gelirli daha az kullanma eğilimindedirler.

Maulana vd. (2018) ise benzer bir çalışmayı Endonezya’da yapmıştır. Müslüman müşterilerin Endonezya’daki İslami mikrofinans kuruluşlarına (BMT) katılmalarını etkileyen faktörleri tespit etmeye çalışmaktadır. Çalışmanın verilerini 405 kişiyle yapılan anket oluşturmaktadır. Planlı davranış teorisi üzerine bina edilmiş çalışmada, BMT’lere katılım konusunda diğer MFK’lara göre “nisbi avantaj” faktörü, müşterilerin davranışlarını anlamlı ölçüde etkilemektedir. Çalışmada müşterilerin şer’i uygunluk algısı, müşterilerin algıladıkları karmaşıklık ve belirsizlik faktörlerinin BMT’lere katılım konusunda anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışma İslami mikrofinans kuruluşlarına, rekabetçi İslami finansal ürünler sunmalarını hizmetlerinde verimliliği, çalışanların ehil olmasını önermektedir.

#### **3.1.1.4. İslami Mikrofinansın Yoksulların Refahına Etkisi**

Konvansiyonel mikrofinans literatürüne paralel olarak İslami mikrofinans literatüründe de sıkça ele alınan konulardan biri mikrofinansın yoksulların refahına olan etkisidir. Konvansiyonel mikrofinans literatüründe mikrofinansın yoksulların refahı üzerine olan etkisinin olumlu olduğunu ileri süren çalışmalar olduğu gibi herhangi bir etkisinin olmadığını da ileri süren pek çok ampirik çalışma olduğu görülmektedir.<sup>20</sup> İslami mikrofinansa aynı açıdan bakıldığında ise yapılan çalışmaların büyük çoğunluğunda İslami mikrofinans faaliyetlerinin yoksullar üzerinde olumlu etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Bu durum İslami mikrofinansın her zaman olumlu sonuçlar doğurduğu fakat konvansiyonel mikrofinansın her zaman olumlu olmadığı şeklinde bir düşüncüyü beraberinde getirebilir. Ancak bu düşüncenin çok doğru bir tespit olmadığı durumun

---

<sup>20</sup> Bu çalışmalara örnek olarak Al-Mamun, Nurul ve Mazumder (2015), Woutersen ve Khandker (2014), Carter (2013), Becchetti ve Castriota (2011), Imai ve Azam (2011), Imai, Arun ve Anim (2010), Rahman, Rafiq ve Momen (2009), Cuong (2008), Copestake, Dawson, Fanning, McKay ve Wright-Revollo (2005), Pitt ve Khandker (1998)’in çalışmaları gösterilebilir.



İslami mikrofinansla ilgili yapılan çalışmaların sayısının çok daha az olduğundan kaynaklandığı kanaatindeyiz.

İslami mikrofinansın yoksulların refahı üzerindeki etkisini inceleyen çalışmaların kimi zaman ampirik kimi zaman da nitel kanıtlar ileri sürülerek olumlu sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. Hassan ve Saleem (2017), yaptıkları ampirik çalışmada İslami mikrofinans ile kadınların sosyal refahı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Anket kullanılarak verilerin toplandığı çalışmanın örneklemini, Bangladeş'te İslami mikrofinans programlarına katılmış 700 kadın oluşturmaktadır. Katılımcılar iki gruba ayrılmış, birinci grubu (müdahale grubu) en az üç yıldır bir İslami mikrofinans programına katılmış olanlar oluştururken ikinci grubu (kontrol grubu) bir İslami mikrofinans programına yeni katılmış olanlar oluşturmaktadır. İslami mikrofinansın kadınların aylık gelirlerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu, kadınların gelir ve varlıklarındaki artışın da kendilerine olan güveni artırdığını ve ekonomik bağımsızlıklarını geliştirdiği sonucuna ulaşmıştır.

Yaumidin vd. de (2017) Hassan ve Saleem'in (2017) çalışmasına benzer şekilde İslami mikrofinansın kadınların refahına olan etkisini araştırmıştır. Endonezya'nın South Bandung bölgesinde yaşayan 240 hanehalkıyla yaptığı anket çalışmasında İslami mikrofinansın kadınların güçlendirilmesine olan etkisi test edilmiştir. Çalışmada örneklem iki gruba ayrılmış, müdahale grubu en az 1 yıllık borç döngüsünü bitirmiş İMFK müşterilerinden oluşurken, kontrol grubu İMFK'ya kaydolmuş ama henüz borç almamış muhtemel İMFK müşterileri ve bir yıl içinde bir kez geri verilmemek üzere sadaka olarak para almış kişilerden oluşmaktadır. Çalışmanın sonuçlarına göre İslami mikrofinansın, kadınların hanehalkı içinde konumunu güçlendiren bir etkisi olmuştur. İslami mikrofinans hanehalkının alacağı ekonomik ve sosyal hareketlilik kararlarında, sağlık ve çocuklarla ilgili kararlarda kadınların konumunu güçlendirmiş fakat hanehalkının başlıca satım veya satın alma davranışlarında bir etkisi olmamıştır. Kadınların konumunun güçlenmesi durumu, özellikle kız çocuklarının okula gönderilmesi konusundaki kararlarda kendisini göstermektedir.

Fianto vd. (2018) herhangi bir cinsiyet ayırımına gitmeden İslami mikrofinansın hanehalkının gelir ve harcamaları üzerindeki etkisini ölçmeye çalışmıştır. Bu amaçla 2012-2014 yılları arasında Endonezya'daki hanehalkına anket uygulayarak elde ettiği

panel verileri Double DD yaklaşımını kullanarak analiz etmiştir. Yazarlar; müşterileri kâr-zarar ortaklığı sözleşmesi yapanlar, borç temelli sözleşme yapanlar ve müşteri olmayanlar şeklinde üç gruba ayırmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre her iki finansman türünde de 2012-2014 arasında hanehalkının geliri ve harcamaları anlamlı biçimde artmıştır. Kâr-zarar ortaklığı sözleşmesini kullananların yıllık geliri, borç temelli finansman kullananlardan daha fazla artmıştır. Yazar, sonuçların bu şekilde olmasını kâr-zarar ortaklığının gerçekten İslami finans için ideal model olduğu iddiasına kanıt olarak ileri sürmektedir.

Adnan ve Ajija (2015) Endonezya'daki BMT'lerin yoksulluğu azaltmadaki etkisini araştırmaktadır. Durum çalışması yöntemi kullanılarak yapılan çalışmada BMT MMU Sidogori'nin 200 müşterisine anket uygulanmıştır. Bu İMFK'nın kullandığı iki önemli ürünü (BBA ve mudârebe) incelenmiş ve bu ürünlerin yoksulluğu azaltmada etkili olup olmadığı araştırılmıştır. BMT MMU Sidogori'nin finansman ürünlerinin %62'si BBA'den oluşmakta, ardından %22'lik bir oranla mudârebe gelmektedir. Bu iki ürünü sırasıyla karz-ı hasen murabaha ve müşâreke takip etmektedir. Çalışmada bazı yoksulluk endeksleri de hesaplanarak istatistiksel çıkarımlarda bulunmaktadır. Çalışmanın sonuçlarına göre BMT yoksulluğu azaltmada etkilidir. Çoğu müşteri BMT'den finansman kullandıktan sonra gelirinin arttığını ifade etmiştir. BMT'nin finansman ürünleri üretken alanlarda kullanılmış ve yoksulluğu azaltmada etkili olmuştur.

Abbas ve Shirazi (2015) Pakistan'da 270 mikrogirişimciye, 100 İslami banka ve düzenleyici otorite temsilcisine anket uygulayarak yaptıkları nicel çalışmada İslami mikrofinansın yoksulluk üzerindeki etkisini incelemiştir. Mikrogirişimcilere uygulanan anket sonuçlarına göre; mikrogirişimcilerin çoğu kendilerini yoksulluk sınırının üzerinde yaşatabilecek gelire sahip değildir. Bu mikrogirişimciler, ne İslami bankalardan ne de konvansiyonel bankalardan finansman elde etme imkânına sahiptir. Mikrogirişimciler, konvansiyonel mikrofinansın düşük gelirlilerin durumuna katkı sunmadıkları, bu kuruluşların amacının kâr maksimizasyonu olduğu kanaatindedirler. Katılımcıların çoğunluğu, İslami mikrofinansın kâr-zarar paylaşımı sistemiyle yapılması gerektiğini ifade etmiştir. Müşterilerin çoğunluğu İslami bankaların düşük gelirli mikrogirişimcileri desteklemediğini, hükümetin de İslami mikrofinansa yeterli desteği vermediği kanaatindedir. İslami banka ve düzenleyici otorite temsilcilerinin sonuçlarına göre; İslami mikrofinans yoksulluğu azaltmada etkili bir araçtır. İslami mikrofinans bilgi tecrübe

yoksunluğundan ve personellerin profesyonel olmamasından dolayı kısıtlı kalmıştır. Mevcut İslami mikrofinans hizmetleri tatminkâr düzeyde değildir. Ahlaki tehlike ve kâr-zarar ortaklığı şeklinde verilebilecek fonların yetersizliği, İslami mikrofinans için büyük bir problemdir. Murabaha, azalan müşâreke ve icâre en uygulanabilir ürünlerdir. İslami bankaların yoksulların ihtiyaçlarını karşılamak için İslami mikrofinans ürünleri sunması konusunda katılımcılar görüş birliği içerisinde. Yazar tavsiye kısmında Pakistan'daki İslami bankaların Malezya, Endonezya, Bangladeş ve Sudan'daki başarılı İslami mikrofinans uygulamalarını incelemesini ve yoksul girişimcilere kısa vadeli teminatsız kredi sağlamasını tavsiye etmiştir.

Amran vd. (2014) sosyal değerlerin İslami mikrofinansa katkısını ele aldığı nitel çalışmada dinin, sosyal değerlerin ve sosyal performansın artırılmasında önemli bir rol oynadığı sonucunun yanında İMFK'ların yoksulluğun azaltılmasında güçlü bir araç olduklarını kanıtladıklarını iddia etmektedir.

Begum vd. (2019) ikincil veriye dayalı olarak yaptıkları nitel çalışmada Bangladeş'teki İslami mikrofinans sektörünün gelişimindeki beklentiler ve zorlukları konu edinmiştir. Bazı istatistiki veriler vererek konvansiyonel mikrofinans ile İslami mikrofinansı kıyaslamış, İslami mikrofinansın yoksulluğu azaltmadaki rolünü tartışmıştır. Geleneksel mikrofinansın yoksulluğu azaltmada faydalı olmasına rağmen istenen sonuçlara ulaşamadığını, bunun nedenleri olarak da yüksek faiz oranları, personel gelişiminin yetersizliği, fon çeşitlendirmesi gibi faktörlerin olduğunu ifade etmiştir. İslami mikrofinansın ise konvansiyonelle kıyaslandığında yoksulluğu azaltmada daha iyi bir durumda olduğunu ve uzun dönemli sürdürülebilir kalkınmaya daha fazla katkı verdiğini ifade etmişlerdir.

### **3.1.1.5. İMFK'lara Yönelik Algı Ölçümü**

İslami mikrofinansa yönelik algı ölçümü literatürde ele alınan konulardan bir diğeridir. İki farklı çalışmada bu konunun doğrudan ele alındığı görülmektedir. Bunlardan biri Sabi'nin (2016) çalışması, diğeri ise Meraj'ın (2016) çalışmasıdır. Sabi (2016), İslami mikrofinansın olmadığı Kırgızistan ve Tacikistan'da İMFK kurulması halinde talep olup olmayacağını, Meraj (2016) ise Pakistan'da mevcut İMFK'lara yönelik algı ve tutumları konu edinmişlerdir.

Sabi (2016), Kırgızistan ve Tacikistan’da İslami mikrofinans farkındalığını ve İslami mikrofinans talebini ölçmeye çalışmıştır. MFK müşterilerine uygulanan anketlerden elde edilen veriler kullanılarak bu ülkelerde İMFK olması durumunda kişilerin bu İMFK’ları tercih edip etmeyeceği ölçülmüştür. Çalışmanın sonuçlarına göre Tacik ve Kırgızların İslami prensiplere uyma eğiliminde olmalarına rağmen bu ülkelerde İMFK’lara yönelik talep yeterli değildir.

Meraj (2016) ise Pakistan’da 332 kişiye anket uygulayarak bu kişilerin konvansiyonel mikrofinans ile İslami mikrofinansa yönelik algularını ölçmeye çalışmıştır. Katılımcıların çoğunun İslami mikrofinans ile konvansiyonel mikrofinans arasındaki farklılıklarla ilgili bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların çoğu konvansiyonel mikrofinans ile ilgili olarak bu kuruluşların yüksek faiz oranları ile çalıştıkları, yoksulların durumunu iyileştirmekten ziyade kendi faaliyetlerindeki kârlılığı önemsediklerini; İslami mikrofinansta ise kârlılıktan ziyade yoksulların refahını artırma amacı güdüldüğünü ifade etmiştir. Katılımcıların yüzde 76’sı ilerideki borçlanma ihtiyaçlarında İslami finansı tercih edeceklerini, çünkü İslami finans kuruluşlarının şer’i sınırlar içinde çalıştıklarını ve bunların işlemlerinde faiz olmadığını ifade etmiştir.

### **3.1.1.6. İMFK’ların Performansı**

İMFK’ların performansını değerlendiren çalışmalarda finansal büyüme, kârlılık, geri ödenmeyen krediler, finansman büyümesi, rekabet seviyesi, kâr-zarar paylaşma oranı, sermaye yapısı gibi verilerin kullanıldığı görülmektedir. Pratama vd. (2018), İMFK’ların büyüme verilerinin ve rekabet seviyelerinin kâr-zarar paylaşım oranlarına etkisinin olup olmadığını araştırdığı çalışmalarında 2011-2016 yılları arasındaki 160 İMFK’nın verilerini analiz etmiştir. Elde ettiği sonuçlara göre İMFK’ların büyümesinin kâr-zarar paylaşım oranlarına pozitif bir etkisi varken rekabet seviyesinin kâr-zarar paylaşım oranlarına herhangi bir etkisi olmadığını tespit etmiştir.

Hasbi (2015), Endonezya’daki İMFK’ların sermaye yapısı, büyümesi ve kârlılığının firma değeri üzerine olan etkisini araştırmıştır. 152 BMT’nin 2009-2014 yılları arasındaki finansal verilerinin kullanıldığı çalışma, çoklu regresyon yöntemiyle yapılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre sermaye yapısı, büyümesi ve kârlılığının BMT’lerin firma değeri üzerinde güçlü bir etkisi vardır.

Sutanto (2016) çalışmasında dinamik yeterlilik yaklaşımının Endonezya'daki BMT'lerin yönetim kalitesi ve kârlılığı üzerindeki etkisini incelemiştir. BMT'lerin finansal verilerinden ve BMT'lerin üst yöneticilerinden elde ettiği anket verilerinden yararlanmış ve dinamik yeterlilik yaklaşımını (*dynamic capability approach*) kullanarak istatistiksel bir analiz yapmıştır. Organizasyonun çevresindeki dinamik değişimlere çabuk adapte olması ve faaliyetlerinde sürekli iyileşme içerisinde olması anlamına gelen dinamik yeterlilik yaklaşımının BMT'lerin yönetim kalitesini ve kârlılığını iyileştirebileceği, bu yaklaşımın kullanılması durumunda BMT'lerin rekabet avantajı elde edebileceği ve iş performansını artırabileceği sonuçlarına ulaşmıştır.

Fianto vd. (2019) İMFK'ların verdiği kredilerdeki geri ödenme performansını incelemiştir. Endonezya'daki İMFK'ların geri ödenmeyen kredilerini (*non-performing financing*) etkileyen faktörleri tespit etmek amacıyla 90 iyi geri ödeme oranına sahip müşteri ile 50 kötü ödeme oranına sahip müşteriden elde edilen veriler kullanılmıştır. Lojistik regresyon yönteminin kullanıldığı çalışmada yaş, cinsiyet, meslek ve sözleşme tipi gibi faktörlerin İMFK'ların geri ödenmeyen kredileri üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Cinsiyet ile ilgili olarak, erkek müşterilerin geri ödememe durumuna düşme olasılıklarının kadınlara kıyasla daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Formel sektörlerde çalışanların enformel sektörlerde çalışanlara göre daha fazla geri ödememe durumuna düşme eğilimleri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç beklentinin tersi bir sonuçtur. Zira formel sektörlerde çalışanların geri ödemelerini zamanında yapması beklenmektedir. Bu sonuç, formel sektörlerde çalışanların her zaman daha güvenilir olmayabileceğini göstermektedir. Müşterilerle yapılan sözleşme türü incelendiğinde, kâr-zarar ortaklığını içeren sözleşme yapanların, borç sözleşmeleri yapanlara kıyasla geri ödememe olasılıklarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu da literatürde hâkim olan kâr-zarar ortaklığının daha riskli olduğu görüşünü doğrular vaziyettedir.

İMFK'ların performansını değerlendiren çalışmalar arasında İslami bankalar ile yapılan iş birliklerinin de etkisinin araştırıldığı görülmektedir. Örneğin Nasution ve Ahmed (2015) Endonezya'daki İslami bankalar ile BMT'lerin birbiriyle bağlantılı programlarının etkinliğini test etmektedir. Bu programların özellikle BMT'lerin finansman büyümesi ile kârlılığı üzerindeki etkisine odaklanmaktadır. Hem nitel hem de nicel yöntemin bir arada kullanıldığı çalışmada veriler BMT'nin finansal raporlarından ve 12 BMT yöneticisi ile

yapılan görüşmelerden oluşmaktadır. Çalışmanın odaklandığı iş birliği programı ile ilgili biraz daha ayrıntılı bilginin verilmesi faydalı olacaktır. Bu iş birliği programının tarafları, ticari bankalar, BMT'ler ve Endonezya kooperatif bakanlığıdır. Bu program ile küçük ölçekli işletmelere finansman sağlanmaktadır. Programda üç farklı model kullanılmakta, bir başka ifadeyle işletmeler üç farklı şekilde finansman elde etmektedir. Bunlar:

1. Kanal Açma Modeli: Bu modelde İslami Banka finansmanı sağlamakta, BMT sadece bir aracı gibi davranmaktadır.
2. İcra Modeli: Bu modelde İslami Banka BMT'ye finansman sağlamakta ve BMT'yi borçlandırmakta, BMT de işletmeye finansman sağlamaktadır. İşletme BMT'ye karşı sorumlu, BMT de İslami bankaya karşı sorumludur.
3. Ortak Finansman Modeli: Bu modelde İslami banka ve BMT birlikte işletmeye finansman sağlamaktadır.

Çalışmanın sonuçlarına göre İslami bankalar ile BMT'lerin bağlantılı programlarının, BMT'lerin finansman büyümesi ve kârlılığı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır. İcra modeli en etkin modeldir. İş birliği programının etkinliğinde; içsel faktörler olarak BMT yöneticilerinin kabiliyeti, insan kaynaklarının kalitesi, dışsal faktör olarak ise düzenleme ve denetimin önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

İMFK'lar ile İslami bankalar arasındaki işbirliğinin etkisine odaklanan bir başka çalışma da Wahyudi (2015) tarafından yapılmıştır. Wahyudi (2015), İslami bankalar ile BMT'ler arasındaki iş birliğinin unsurlarını ortaya koymaya çalışmıştır. Karma yöntemin benimsendiği çalışmada veriler, 89 BMT temsilcisi ile yapılan anket, İslami banka yöneticileri ile yapılan odak grup görüşmesi ve BMT yöneticileriyle yapılan derinlemesine görüşmelerden elde edilmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre çatışma, koordinasyon ve güven, bilginin transferini anlamlı ve pozitif etkilemektedir. İslami bankalar ve BMT'ler arasındaki stratejik ittifak ilişkisi hala sözleşmeye bağlı niteliktedir, aralarındaki güven sözleşmeyle birbirine bağlanmıştır. Koordinasyonun sağlanması, karşılıklı anlaşmanın tesis edilmesi, sosyal sermayenin ve dayanışmanın inşa edilmesi bilginin transferini daha olumlu etkilemektedir.

### **3.1.1.7. İMFK'ların Paydaşları**

İslami mikrofinans ile ilgili çalışmalarda kimi zaman çalışmanın merkezine İMFK'ların paydaşlarının (İMFK'ların çalışanları, müşterileri, Şer'i kurulları ve İMFK'larda çalışma

potansiyeli olan öğrenciler vb.) konulduğu görülmektedir. Mande (2014), İMFK'ların şer'i kurullarının çalışmaları ve değerlendirme süreçlerinin İMFK'ların yönetim performanslarına etkisinin olup olmadığını araştırdığı çalışmasında Malezya'da faaliyet gösteren İMFK'ların üst yöneticileri ve şer'i kurul üyelerinin içinde olduğu 63 kişiye anket uygulanmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre, şer'i kurulların denetim faaliyetleri İMFK'ların organizasyonel yönetimini olumlu yönde etkilemektedir.

Kamaluddin vd. (2018) beşerî sermaye kavramı üzerinden İMFK çalışanlarını konu edinmiştir. Beşerî sermaye kavramını İslami perspektiften tanımlamaya ve ölçmeye çalışmıştır. Veriler, 120 finansal kuruluş ve 44 İMFK'nın üst yöneticileri ile yapılan anketlerden elde edilmiştir. Yazarlar, daha çok konvansiyonel tanımlarla geliştirilmiş olan beşerî sermaye ölçüm literatürüne yeni katkılar önermektedir. Beşerî sermayeyi İslami bir perspektifle ele alarak sıdk, emanet, tebliğ, fetanet kavramlarını eklemekte ve bu özelliklere sahip çalışanların kurumların etkinliğini artıracaklarını ileri sürmektedir.

Fianto (2020) İMFK müşterilerine odaklanarak onların finansal karakteristiğini ortaya koymuştur. Endonezya'daki 289 İMFK müşterisine anket uygulayarak İMFK müşterilerini, sadece kâr-zarar ortaklığı sözleşmesi kullananlar, sadece borç temelli sözleşme kullananlar, her iki sözleşme türünü kullananlar şeklinde üç gruba ayırmıştır. Ayrıca müşterilerin İMFK'lardan aldıkları toplam finansman tutarı, finansmanı geri ödeme süresi ve İMFK bünyesinde tuttuğu tasarruflarına göre ikinci bir sınıflandırmaya gitmektedir.

Nasim vd. (2016) Endonezya'da muhasebe temelli liselerden mezun olan öğrencilerin İMFK'larda daha etkin nasıl çalışabileceğine odaklanmaktadır. Çalışmanın verileri muhasebe temelli meslek lisesi öğrencileri, bu liselerden mezun olanlar, İslami finans uzmanları, BMT yöneticileri ve öğretmenlerden oluşan bir örnekleme yapılan görüşmelerden oluşmaktadır. Çalışmanın sonuç kısmında yazarlar şu önerilerde bulunmaktadır: Muhasebe konusundaki profesyoneller, BMT'lerde çalışacak işgücü için bir yeterlilik standartları belirlemelidir. Ayrıca uygun eğitim, profesyonel kurslar ve sınavlarla işgücü, BMT'lerde çalışmaya uygun hale getirilmelidir. BMT muhasebesi farklı bir özelliğe sahip olduğundan bu konuda yoğunlaştırılmış kurslar verilmelidir. Bu şekilde muhasebe eğitimi gören öğrenciler kendilerini BMT muhasebe prosedürlerine çabucak hazırlayabilir ve finansal raporları hazırlayabilirler. BMT'lerde kullanılan İslami

muhasabe tekniği kendine özgüdür. Zira BMT'nin yasal statüsü kooperatiftir ve BMT'ler kooperatif muhasebesi yapmak zorundadır. Diğer taraftan BMT'ler Şer'i bir kuruluştur ve Şer'i esaslara gÖre işlem yapmaktadır. Bu nedenle İslami finansal standartlara (SAK Syariah) uymak zorundadır. SonuÇ olarak, BMT muhasebesi işin 6zel bir 6đrenme mod6l6 temin etmek gereklidir.

### **3.1.1.8. İMFK'ların Ekonomiye Etkisi**

Adewale ve Haron (2017) ŐalıŐmasında İMFK'ların Nijerya'nın demokratik ve sosyo ekonomik dıŐlanmıŐlıđını azaltmadaki etkisini tartışmaktadır. Nijerya'nın politik ve toplumsal olarak ayrılmış, ekonomik olarak istikrarsız bir durumda olduğundan hareketle bu olumsuzları giderecek Ő6z6m 6nerilerinin Batı'dan geldiğini ve bu 6nerilerin İslami alternatifleri g6z ardı ettiğini ifade etmektedir. (Adewale ve Haron, 2017) n6fusun Őođunluđunun M6sl6man olduğu Nijerya işin, sosyo-ekonomik dıŐlanmıŐlıđı azaltmak adına getirilecek politika 6nerilerinde İslami sosyal finans platformlarının rol6n6 tartışmaktadır. Bu teorik tartıŐmayı İslami mikrofinans kuruluşları 6zerinden y6r6tmektedir.

Ahmad ve Ahmad (2009) Avustralya'daki İslami mikrofinans kuruluşlarının ekonomiye katkısını tartışmaktadır. Kooperatif stat6s6nde faaliyet g6steren İMFK'ların Avustralya'daki M6sl6man toplumun dini ihtiyaÇlarını karŐılamada olumlu etkileri olduğunu ve M6sl6man toplumun ekonomik ihtiyaŐlarının karŐılanmasının da Avustralya ekonomisine olumlu etkileri olacağını ifade etmektedir.

Hermanto ve Astuti (2013) Endonezya'nın bazı makroekonomik değişkenleri ile İMFK'ların finansal performansı arasındaki ilişkiyi ele almıştır. 2011-2012 yılları arasında 858 İMFK'nın 6Ő aylık finansal verilerini kullanarak yaptđđı ŐalıŐmada makroekonomik değişkenler ile İMFK'ların kârlılığı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit etmemiştir. Buna karşın enflasyon ile İMFK'ların kâ/zarar oranları arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bir ilişki tespit etmiştir.

Othman (2015), Malezya'da İslami mikrofinansın kadınların ekonomik aktiviteye katılmasında etkili olup olmadđđını tartışmaktadır. Teorik olarak yapılan ŐalıŐmada İslami mikrofinansın kadınların ekonomik aktiviteye katılımı işin faydalı olduğunu ve yoksulluğu azaltmada 6nemli bir araÇ olduğu sonucuna ulaŐmaktadır.



### 3.1.1.9. İMFK'lara Yönelik Yeni Teknoloji Önerileri

Bankacılıkta olduğu gibi İslam mikrofinans alanında da teknolojik gelişmeler uygulamada kendine yer edinmeye başlamıştır. İMFK'lar teknolojik gelişmeleri kullanarak faaliyetlerinde geleneksel usulleri yavaş yavaş terk etmeye başlamıştır. Ödeme sistemlerinde daha yoğun olarak kullanılan teknolojiler kimi zaman bir banka ile iş birliği yapılarak kendini göstermektedir. Literatürde de bu teknoloji kullanımının etkinliği ve yeni teknoloji önerilerinin ele alındığı görülmektedir.

Rozzani vd. (2016) Malezya'daki bir İMFK'nın uygulamaya başladığı mobil ödeme sisteminin etkinliğini konu edinmektedir. Durum çalışmasını yöntem olarak benimseyen çalışmanın verileri, İMFK müşterileri ile yapılan derinlemesine görüşmeler, araştırmacıların gözlemleri ve yazılı dokümanlardan oluşmaktadır. Bu İMFK'nın 2010 yılında uygulamaya başladığı mobil ödeme sisteminden kısaca bahsetmek, çalışmanın sonuçlarını anlamlandırmada faydalı olacaktır. Malezya'da faaliyet gösteren bu İMFK, 2010 yılında, bir İslami bankayla anlaşma yapmış, bu bankanın mobil ödeme sistemini kullanarak müşterilerinin geri ödemelerini aldığı bir uygulamayı hayata geçirmiştir. Uygulamanın aşamaları şu şekildedir: (i) İMFK'nın müşterileri bu İslami bankada bir hesap açar, (ii) İMFK, finansman kullandıracağı müşterisinin bu hesabına finansman tutarını aktarır, (iii) Müşteri de geri ödemelerini bu bankanın mobil bankacılık uygulamasını kullanarak yerine getirir. Ayrıca müşterinin bankada açmış olduğu hesaba ilişkin hesap hareketleri gibi bilgiler İMFK ile eş zamanlı olarak paylaşılmaktadır. Mobil bankacılık sistemi uygulamasının üçüncü yılında müşterilerin neredeyse yüzde 80'i bu sistemi kullanmayı reddetmiş ve nakit sisteme geçmek istediklerini İMFK yetkililerine bildirmiştir. Bu durum İMFK için büyük bir risk ortaya çıkarmıştır. Rozzani vd. (2016) de bu uygulamanın fayda ve zararlarını, uygulamanın sonuçlarını keşfetmeye çalışmaktadır. Çalışmanın sonuçlarına göre müşteriler İMFK Z'den alacakları finansmanın mobil sistemle yapılmasından oldukça memnun iken geri ödemelerde bu sistemin kullanılmasında aynı memnuniyet söz konusu olmamıştır. Bunun en önemli sebeplerinden biri, müşterilerin çoğunun mobil sistem üzerinden geri ödeme yapabilecek teknoloji bilgisine sahip olmamasıdır. Mobil sistemin kullanılmasındaki zorluklar, sistemin başarısı üzerinde büyük tehdit oluşturmaktadır.

Amran vd. (2014) ampirik bir analize başvurmadan mobil bankacılık uygulamasının finansal hizmetleri genişletmedeki kabiliyetinin ve mobil bankacılık uygulamasının muhasebe bilgi sistemine imkân verebilme ihtimalini tartışmaktadır. Çalışmanın sonuçlarına göre İMFK'lar mobil bankacılıkla birlikte muhasebe bilgi sistemlerini (Accounting information system) kullanarak etkinliklerini daha da artırabilirler. Mobil bankacılık sistemi, maliyetleri azaltmada ve esneklik kazandırmada uygun bir sistemdir.

Santoso ve Ahmad (2016) Endonezya'daki İslami mikrofinans sektörü için şubesiz bankacılık modelini tartışmaktadır. Çalışma iki farklı modeli ele almaktadır. Birincisi Endonezya hükümetinin başlattığı finansal katılım iş birliği (AFI) modeli, diğeri ise İslami mikrofinans kuruluşlarının aktivistlerinin önerdiği toplum temelli finansal katılım modeli (FI). Birinci model 1998'de IMF'nin Endonezya için önerdiği ekonomik önerilerin içerisinde yer alan ve daha sonra hükümetin başlattığı seküler bir modelken ikincisi İslami değerleri öne çıkaran bir modeldir. Santoso ve Ahmad (2016) Endonezya için toplum temelli şubesiz bankacılık modelinin daha uygun olduğunu ifade ederek bu modelin mevcut sistemde nasıl uygulanabileceği sorusuna odaklanmaktadır. Modelin uygunluğu, akademisyenler, âlimler, kamu ve sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri, kooperatif temsilcileri, hükümet temsilcileri, teknisyenler ve İslami mikrofinans kuruluşlarının yetkilileri ile görüşmeler yapılarak incelenmiştir.

Rozzani vd. (2015) İslami mikrofinans hizmetlerinin geliştirilecek bir para birimi (*community currency*) aracılığıyla yapılmasını önermekte ve *community currency* fikrinin getireceği avantajları tartışmaktadır. Bu fikrin hayata geçmesi için de bir ekonomide olması gereken yeter şartları ifade etmekte, bu şartları şu şekilde sıralamaktadır: Yerel ekonomi önemli ölçüde para temelli olmalıdır. Toplum, *community currency*'yi kabul etmeye ve işlemlerinde kullanmaya istekli olmalıdır. Toplum, yöneticilere güvenmeli ve yöneticilerin de *community currency*'yi başarılı bir şekilde kullanılmasını sağlayacak bir yol kullanması gerekmektedir.

### **3.1.1.10. İMFK'ları Konvansiyonel Muadilleriyle Karşılaştırma**

İMFK'ları konvansiyonel muadilleri ile karşılaştıran çalışmalarda müşterilerin tatmin düzeyi, İMFK'nın kârlılığı, geri ödeme performansı, yoksullara ulaşma durumu vb. kriterler üzerinden değerlendirme yapılmaktadır. İMFK'lar genellikle finansal

performans açısından daha düşük performans gösterirken sosyal performans açısından daha yüksek performans göstermektedir.

Abdullah vd., (2017) karşılaştırmalı durum çalışması yöntemini benimsediği araştırmasında Bangladeş'teki bir konvansiyonel MFK (Grameen Bank) ile Bangladeş İslam Bankası'nın (IBBL) Kırsal Kalkınma Programı'nı (RDS) karşılaştırmaktadır. Çalışmanın verileri her iki programın saha yetkilileri ve müşterileri ile yapılan derinlemesine görüşmelerden elde edilmiştir. Yapılan nitel araştırma sonucunda çalışma şu temalara ayrılmıştır: Organizasyonel altyapı, fon kaynaklarını elde etme, finansman yöntemleri, hedeflenen kişilere ulaşma yöntemi, risk yönetimi, pazarlama stratejileri, eğitim, sosyal gelişme ve genel performans. Her iki program bu başlıklar altında karşılaştırılmıştır. Organizasyon yapısına bakıldığında RDS'nin yoksulun yoksullarına ulaşması zor görünmektedir. Zira RDS programına başvurular, IBBL'nin şubelerinden yapılmakta, IBBL'nin şubeleri de daha çok köylerden uzak şehir merkezlerinde bulunmaktadır. RDS, IBBL'nin şubelerininin 10 km uzağındaki alanda hizmet vermektedir. Grameen Bank'ın ise bir şubesi 15-22 arasında köye hizmet vermektedir. Finansman yöntemlerine bakıldığında Grameen Bank, daha çok verdiği borçları geri almaya odaklanmakta, yüzde 20 faiz oranıyla müşterilerini borçlandırmaktadır. RDS ise daha çok murabahayı kullanmakta, yüzde 10 kâr oranı ile çalışmaktadır. Grameen Bank sadece kadınlara hizmet verirken, RDS cinsiyet ayırımına gitmemektedir. Çalışmanın sonuç bölümünde RDS'nin faaliyet kapsamını genişletmesi gerektiği, IBBL bünyesinde değil de bağımsız olarak çalışmasının daha faydalı olacağı, pazarlama stratejilerini iyileştirmesi gerektiği, zekât temelli fonları toplayıp dağıtabileceği bir sisteme geçmesinin yoksulun yoksuluna ulaşmada etkili olacağı ifade edilmiştir.

Fan vd. (2019) yaptıkları çalışmada 12 ülkedeki 316 MFK'nın 1998-2014 yılları arasındaki finansal verilerini kullanarak konvansiyonel ve İslami MFK'ların kârlılığını, sürdürülebilirliğini ve kredi risklerini karşılaştırmaktadır. Çalışmanın sonuçlarına göre İMFK'ların kârlılığı daha düşüktür fakat bu kuruluşlar daha az kredi riskine maruz kalmaktadır. Sürdürülebilirlik konusunda da İMFK'lar konvansiyonel muadillerinden daha zayıf konumdadır ancak yoksulluğu önlemedeki yaklaşımları daha başarılıdır.

Khan ve Akhter (2017) Pakistan'da faaliyet gösteren konvansiyonel MFK'lar (RCDS ve DAMEN) ile İMFK'ların (Akhawat ve Kashf) müşterilerinin tatmin düzeylerini

karşılaştırmaktadır. Pakistan’da 578 kişiye uygulanan anketlerin yarısı İMFK müşterilerine, yarısı MFK müşterilerine aittir. Çalışmanın sonuçlarına göre İMFK müşterilerinin mikrokredi ile ilgili Şer’i algıları onların tatmin düzeyleri üzerinde güçlü bir etkiye sahipken, MFK müşterilerinin mikrokredi ile ilgili şer’i algıları onların tatmin düzeyi üzerinde düşük bir etkiye sahiptir. Yazarlar İMFK’larda müşterilerin şer’i algısının hayati öneme sahip olduğunu, İslami mikrofinans sağlayıcıları ve politika yapıcılarının bu sonucu dikkate alması gerektiğini ifade etmektedir.

Widiarto ve Emrouznejad (2015) veri zarflama yöntemini kullandıkları çalışmalarında İMFK’ların finansal ve sosyal performanslarını konvansiyonel MFK’larla kıyaslayarak değerlendirmiştir. Çalışmada MENA, Doğu Asya, Pasifik ve Güney Asya bölgelerindeki 231 MFK’dan elde edilen veriler kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre İMFK’lar sosyal verimlilikte konvansiyonel MFK’lardan daha üstün performans gösterirken, finansal verimlilikte konvansiyonel MFK’lardan daha zayıf bir performans göstermiştir.

#### **3.1.1.11. İMFK’larda Risk Yönetimi**

İMFK’ların verdikleri krediler ile ilgili maruz kaldıkları kredi riskinin bazı akademik çalışmalarda yer aldığı görülmektedir. Örneğin Manan ve Shafiai (2015) İslami banka ve İMFK’ların sürdürülebilirliğini sağlamak için belli riskleri, özellikle kredi riskini nasıl yönettiğine odaklanmaktadır. Çalışmanın verileri Malezya’da 50 banka/İMFK’ya uygulanan anketlerden oluşmaktadır. İMFK’ların ürün yapıları, kâr zarar paylaşımına dayalı ürünlerinin sayıları, borç temelli ürünlerinin sayıları gibi veriler elde edilerek bu İMFK’ların ürün çeşitlerinden hangilerini daha çok tercih ettikleri tespit edilmektedir. Çalışmanın sonuçlarına göre İMFK’lar finansal kriz riski ve kredi riskine karşı savunmasızdır. Risk yönetimini iyileştirmek için sırasıyla; dolandırıcılığa karşı politika ve prosedürler geliştirmek, borç alanlardan tasarruf yapmasını istemek, borç büyüklüğüne bir limit koymak, karakter değerlendirmesi yapmada uzmanlık geliştirmek, riski azaltmak için çeşitli borç ve vade dönemleri belirlemek gibi adımlar atılmasını önermektedir.

Rozzani vd. (2017) ise kredi riskine ek olarak şer’i risk ve operasyonel riski de çalışması kapsamında ele almıştır. Karşılaştırmalı durum çalışması yöntemini kullanarak Malezya’daki iki İMFK’yı karşılaştırmış, bu kuruluşların maruz kaldığı riskleri tespit etmeye çalışmıştır. Çalışmanın verileri, İMFK personelleri ile yapılan görüşmelerden elde edilmiştir. İMFK’lardan biri (İMFK A) STK olarak faaliyet gösterirken diğeri

(İMFK B) ticari finansal kuruluş statüsündedir. Çalışmanın temel sorusu, “kredi dağıtımı ve geri ödeme sistemleri ile ilgili riskler İMFK’ları nasıl etkiliyor” şeklindedir. Çalışmanın sonuçlarına göre İMFK A’nın finansal ürünlerinin çoğu karz-ı hasen sözleşmesine dayalıdır. İMFK A, şer’i risk, operasyonel risk ve kredi riskine maruz kalmaktadır. Şer’i riske maruz kalmasının sebebi, karz-ı hasen ürününün tamamen şer’i esaslara uygun olması gerektiği içindir. Operasyonel riske maruz kalmasının sebebi, kredi aktarımı ve geri ödemelerini nakit olarak yapmasıdır. İMFK A’da para alışverişi haftalık grup toplantılarında elden yapılmakta, bu da hırsızlık ve dolandırıcılıkla karşılaşma olasılığını artırmaktadır. İMFK A, kredi riskine maruz kalmaktadır. Çünkü karz verdiği kişilerin, verilen parayı işletmeleriyle ilgili olmayan alanlarda kullanma olasılığı vardır. Zira para nakit olarak verilmekte ve nasıl kullanıldığı kesin olarak tespit edilememektedir. Kredinin işle ilgili olmayan alanlarda kullanılması, iflas riskini artırmakta, bu da geri ödemelerin yapılamaması sonucunu doğurmaktadır. İMFK B’nin en çok kullandığı finansal ürünler teverruk ve murabahadır. Bu ürünleri kullandığı için şer’i risk, kredi riski ve operasyonel risklere karşı duyarlıdır. Bu ürünlerin ikisi de varlık temellidir. Malın tedarikçisi tarafından teslim edilmemesi sonucunda ya da İMFK malı aldıktan sonra müşterinin bu malı almaktan vazgeçmesi sonucunda kredi riski meydana gelmektedir. Operasyonel riske duyarlı olmasının sebebi, bazı durumlarda çalışanlar, müşterilerin finansman taleplerini iyi değerlendirememekte ve müşteriye aslında ihtiyacı olandan daha fazla finansman sağlayabilmektedir. Ayrıca çalışanlar, satıcıya ödemesi gereken parayla ilgili bir hata yaparsa müşteri bu sefer paranın kendisine verilmesini talep etmektedir. İMFK B, şer’i riske maruz kalmaktadır. Çünkü finansman sağlama işleminde yapılacak en ufak bir hata işleme faizin bulaşması sonucunu doğurmaktadır. İMFK B’nin imaj riski vardır. Zira bu kuruluş, Malezya’da oldukça iyi bilinen/tanınan bir kuruluştur. Bu işlemlerde yapılacak en ufak bir hata bu kuruluşun imajını fazlasıyla zedeleyebilir.

### **3.1.2. Boylamsal Verilerin Kullanımı Açısından Mikrofinans Literatürü**

Türkçe literatürde mikrofinansla ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde, boylamsal verinin kullanıldığı bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Türkiye’de İslami mikrofinans ile ilgili bir adet tez bulunmaktadır. Özdemir (2018) tarafından yapılan bu çalışmada da boylamsal veri kullanılmamıştır.

Türkiye’de hem mikrofinans hem de İslami mikrofinans ile alakalı, boylamsal verinin kullanıldığı bir tez çalışmasına rastlanmadığından başka alanlarda boylamsal verilerin kullanıldığı çalışmaların incelenmesi gerekli görülmüş, bu çalışmaların zaman boyutu, örneklem sayısı gibi hususlarda nasıl bir yöntem takip ettiği araştırılmıştır. Aşağıda bu tez çalışmalarıyla ilgili özet bilgiler verilmiştir.

Türkçe literatürde boylamsal veriye dayalı olarak yapılan tez çalışmaları incelendiğinde bu çalışmaların daha çok eğitim, psikoloji ve sağlık bilimleri alanlarında yapıldığı görülmektedir. Eğitim bilimleri alanında yapılan çalışmalar daha çok eğitim öğretim döneminin başı ve sonu olmak üzere 9 aylık bir periyodu kapsamına almaktadır. Bu araştırmalarda genellikle eğitim öğretim dönemi başında ve sonunda öğrencilere anket uygulanmakta, öğrencilerin dersleri algılama düzeyi, farklı öğrenme tekniklerinin etkinliği, öğrenme süreçlerinde yaşanan problemler çeşitli ölçekler kullanılarak tespit edilmeye çalışılmaktadır.

Sağlık bilimleri alanında yapılan çalışmalar ise nispeten daha uzun dönemi kapsamakta, bu çalışmalarda incelenen dönem 1 yıl ile 6 yıl arasında değişmektedir. Bu alanda yapılan çalışmalar ise çeşitli kliniklerde tedavi görmekte olan hastaların tedavi testlerindeki sonuçlarının değişimini konu edinmektedir.

Psikoloji alanında yapılan çalışmalarda ise eğitim bilimlerine benzer biçimde daha çok anket kullanılarak kişilerin genellikle psiko-sosyal durumlarındaki değişimleri etkileyen faktörler analiz edilmiştir. Anketlerde kullanılan ölçeklere ek olarak, bireylerle yapılan yarı-yapılandırılmış görüşmelerden de faydalanılmıştır.

Uluslararası literatürdeki çalışmalara, boylamsal veriye dayalı olup olmaması açısından bakıldığında İslami mikrofinansla ilgili boylamsal verinin kullanıldığı herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Konvansiyonel mikrofinans ile ilgili olarak ise az da olsa bu tür çalışmaların bulunduğu görülmektedir. Bu çalışmaların da daha çok mikrofinans faaliyetlerinin yoğun olduğu Bangladeş’te yapıldığı görülmektedir. Bangladeş’te mikrofinans sektörü ile ilgili düzenli olarak veri toplayan Palli Karma Sahayak Foundation (PKSF) adlı devlet kuruluşunun olması kanaatimizce uzun dönemli boylamsal verilerin kullanılmasına imkân vermiştir. Örneğin Razzaque (2010), PKSF’nin 1999, 2000, 2001 ve 2004-2005 yıllarında mikrofinans kullanıcılarına yaptığı anketlerden yararlanarak 6 yıllık boylamsal bir çalışma yapmıştır. 3026 hane halkına ait anket

verilerinin kullanıldığı çalışmada nispeten küçük MFK'ların yoksulluğu azaltmada daha etkili olduğu, mikrofinans faaliyetlerinin hanehalkının gelirlerinde ve varlıklarında anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Uzun dönemli olarak yapılan bir diğer boylamsal veriye dayalı çalışma ise Khandker ve Samad'a (2013) aittir. Khandker ve Samad'ın (2013) çalışmalarında Dünya Bankası ile Bangladeş Kalkınma Çalışmaları Enstitüsü'nün (Bangladesh Institute of Development Studies) ilk kez 1991/1992 yılında birlikte uyguladıkları anket verilerinden yararlanarak boylamsal veriye dayalı bir araştırma yapmıştır. 1991/1992 yılında 1769 hanehalkına uygulanan anket 1998/1999 ve 2010/2011 yıllarında aynı kişilere tekrar uygulanmıştır. Yazarların ulaştığı sonuca göre mikrokredi kullanıcılarının gelirleri, tüketim seviyeleri artmış ve dolayısıyla yoksulluk seviyeleri düşmüştür.

### **3.2. Araştırma Yöntemi ve Deseni**

Karma yöntem araştırması, farklı araştırma desenlerinin kullanılmasını, nitel ve nicel verilerin toplanmasını ve bu iki veri türünün bütünleştirilmesini içeren bir araştırma yaklaşımıdır. Bu araştırma yaklaşımında nitel ve nicel yaklaşım birlikte kullanılır. Her iki yaklaşımın birlikte kullanılması araştırma problemi ile ilgili daha kapsamlı bir anlayışın oluşturulmasına olanak sağlar (Creswell, 2017, s. 4).

Bu çalışmada İKSAR tarafından karz verilen kişilerin aldıkları karzın hayatlarında ne gibi bir etkisinin olduğu, verilen karzın hanehalkının gelirlerini/refah düzeylerini artırıp artırmadığı araştırılacağından sadece nicel bir yaklaşımın belirlenmesi, hanehalkının gelirinde yaşanacak herhangi bir değişimin sadece verilen karzdan kaynaklandığı şeklinde yüzeysel bir yorum yapılmasına neden olacaktı. Zira karz verilen kişilerin çok farklı yaşamları, hikâyeleri, çalışma alanları vardı ve hayatlarında gelirlerini etkilemesi muhtemel olayların tespit edilmesi gerekliydi. Bu kişiler düşük gelir grubunda yer aldığından hayatlarındaki küçük bir değişikliğin onların gelir-gider dengelerinde daha büyük bir etki yaratması muhtemeldi. Aynı şekilde sadece nitel bir yaklaşımın benimsenmesi çalışmanın sayısal boyutunu eksik bırakacak, daha somut gerçeklerden bahsetmeyi mümkün hale getiremeyecekti. Bu nedenle her iki yaklaşımın birlikte kullanıldığı karma yöntem yaklaşımını benimsemenin araştırmanın amacına daha uygun olduğu kanaatine varılmıştır.

Bu araştırmada nicel verilerin yanında gözlem ve görüşmelerden elde edilen veriler kullanılacağından, araştırma yaklaşımı olarak karma yöntem yaklaşımı benimsenmiştir. Karma yöntem araştırmalarında, nitel ve nicel verilerin analiz sırasına göre üç farklı desen kullanılmaktadır. Bu çalışmanın amaçlarını gerçekleştirmek için en uygun desen olan paralel karma yöntem deseni tercih edilmiştir. Yakınsak paralel karma yöntem deseninde nitel ve nicel veriler beraber toplanır. Fakat ayrı ayrı analiz edilir. Her iki veri analiz edildikten sonra bulgular karşılaştırılarak birleştirilir (Creswell, 2017, ss. 222–223). Çalışmada karz verilen mikro girişimcilere karz aldıkları ilk tarihte ve karz ödemelerini bitirdikleri tarihte birer anket doldurmaları istenmiştir. Bu iki ankettten elde edilen boylamsal verilerin yanında karz başlangıç tarihi ile bitiş tarihi arasındaki zaman diliminde bu kişiler, belirli periyotlarda ziyaret edilerek gözlem ve görüşme tekniğı ile nitel veriler toplanmıştır.

### **3.2.1. Araştırmanın Nitel Boyutu**

Nitel araştırma desenlerinden biri olan durum çalışması, bireyden topluma kadar genişleyen farklı analiz birimlerini araştırma konusu edinmektedir. Bir durum çalışmasında bir sınıf, bir mahalle, bir program veya bir örgüt araştırma konusu olabileceğı gibi onların geliştirdiğı politikalar, süreçler ve eylemler de araştırma konusu olabilir. Araştırma konusu olan analiz birimi, kendi doğal çevresi içerisinde ele alınmakta ve çalışmaya konu olan ortam veya olayların bütüncül bir yorumu hedeflenmektedir (Creswell, 2019a, s. 261; Dil, 2013, s. 87). Yin (1984) durum çalışmasını şu şekilde tanımlamaktadır:

“Güncel bir olguyu kendi gerçek yaşam çevresi içerisinde çalışan, olgu ve içinde bulunduğı içerik arasındaki sınırların kesin hatlarıyla belirgin olmadığı ve birden fazla kanıt veya veri kaynağının mevcut olduğı durumlarda kullanılan görgül bir araştırma yöntemidir” (Yin, 2003, ss. 13–14).

Durum çalışmasının diğeri araştırma türlerinden ayrılan yönü “nasıl” ve “niçin” sorularını temel alması ve bir olgu veya olayın derinlemesine incelenmesine imkân vermesidir (Yıldırım ve Şimşek, 2013, s. 313). Creswell (2019, s. 271) durum çalışmalarının yeni programları incelemek ve değerlendirmek için uygun bir araştırma deseni olduğunu ifade etmektedir. Benzer şekilde Yin (2003) keşifsel doğası bulunan araştırmalarda durum çalışmasının en uygun araştırma deseni olduğunu belirtmektedir. Durum çalışmalarında duruma ilişkin etkenler (ortam, bireyler, olaylar, süreçler vb.) bütüncül bir bakış açısıyla



incelenmekte ve bireylerin durumu nasıl etkiledikleri ve nasıl etkilendikleri araştırmanın odak noktasını teşkil etmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2013, s. 83).

Araştırmamız yeni bir programı derinlemesine incelemeyi amaçlamaktadır. Araştırma kapsamında ele alınan İKSAR Karz-1 Hasen Programı 2018 yılında başlatılmış ve Türkiye’deki ilk İslami mikrofinans programı olma özelliğini taşımaktadır. İKSAR Karz-1 Hasen Programını ele alan bu araştırmanın da keşifsel bir doğasının olduğu açıktır.

Araştırmamızın nitel boyutunda araştırma deseni olarak; yeni bir programın derinlemesine incelenmesine imkân vermesi, ele alınan programı araştırırken nasıl ve niçin sorularını temel alması, keşifsel doğası bulunan araştırmalar için en uygun yöntem olması nedeniyle, durum çalışması deseni benimsenmiştir.

Araştırmada İKSAR Karz-1 Hasen Programı “durum” olarak belirlenmiş, bu kapsamda ilk olarak İKSAR Karz-1 Hasen Programı açıklanmış, programın nasıl çalıştığı, karz verme uygulamalarının nasıl yapıldığı, hangi özelliklere sahip kişilere karz verildiği açıklanmıştır. Daha sonra İKSAR’dan karz alan kişilerin aldıkları karzı nasıl kullandıkları, karzın hayatlarına ne tür bir etkisinin olduğu, karz ile yaptıkları işten elde ettikleri geliri nasıl kullandıkları şeklindeki sorulara cevap aranmıştır. Böylece İKSAR Karz-1 Hasen Programı’nı (durum) merkeze alarak durumla ilgili ortaya çıkan temalar geliştirilmiştir.

### **3.2.2. Araştırmanın Nicel Boyutu**

Nicel araştırma desenleri, temelde deneysel ve deneysel olmayan desenler şeklinde ayrılır. Deneysel olmayan desenler arasında en sık kullanılanlarından biri tarama araştırma desendir. Tarama araştırma deseninin hedefi, gerçekliği veya var olan durumu olduğu gibi açıklamaktır. Bu desende olayla, olguyla, nesneyle ve bireyle alakalı günümüzdeki veya geçmişteki veriler incelenerek analiz edilmektedir. Bu sayede araştırılan olguyla alakalı dağınık veriler elde edilerek sınıflandırılmakta, düzenlenmekte ve çözümlenmektedir (Doğanay vd., 2012, s. 92). Tarama araştırma deseninde nicel veri toplamak için çoğunlukla anketlerden yararlanılmaktadır. Elde edilen veriler, araştırma sorularını test etmek ve sorulara verilen cevapların ne yönde olduğunu tespit etmek için istatistiksel olarak analiz edilmektedir (Creswell, 2019b, s. 481). Tarama araştırma deseninin, kesitsel ve boylamsal desen olmak üzere iki temel türü vardır. Kesitsel desen,

güncel bir tutum, görüş veya inanç hakkında veri toplamak için, belirli bir zamanda yapılan araştırmalardır Boylamsal desen ise bireylerin görüşlerini zamana yayarak incelemekte, bireylerden farklı zaman dilimlerinde veri toplanarak zaman içindeki değişimleri gözlemlenmektedir (Creswell, 2019b, s. 483). Boylamsal tarama deseninde incelenen konunun zaman içindeki gelişimi ele alınmakta ve en az iki kere tekrarlanmaktadır. Boylamsal araştırmaların, eğilim araştırmaları, kohort araştırmaları ve panel araştırmaları şeklinde üç temel türü bulunmaktadır. Panel araştırmaları, bir örnekleme belirli bir zaman aralığında inceleyen ve araştırma her tekrarlandığında aynı örneklemden veri toplanan araştırmalardır (Suğur vd. 2009, s. 123).

Araştırmamızın nicel boyutunda boylamsal tarama deseni türlerinden panel araştırma deseni benimsenmiştir. Panel araştırmaları, uzun dönemli olguların veya etkileri zamanla ortaya çıkan olguların araştırılmasında kullanışlı bir araştırma desendir. Araştırmamız kapsamında ele alınan karz-ı hasen programının, müstakrizlerin (karz alanlar) hayatları üzerindeki etkisi, zamanla ortaya çıkan bir olgu olduğundan panel araştırması araştırmamızın nicel boyutu için en uygun araştırma desendir.

Araştırma kapsamında yaklaşık 2 yıllık bir zaman diliminde İKSAR karz-ı hasen programından karz almış kişiler ile iki kez anket uygulanarak veri toplanmıştır. İlk anket, müstakrizlerin karzı almadan hemen öncesinde, ikinci anket ise müstakrizlerin geri ödemelerini bitirmeleri gereken tarihten sonra uygulanmıştır. Bu anlamda panel araştırmalarının gereklerini yerine getirmesi ile birlikte aynı şekilde panel araştırmaları yapmanın bazı özel zorlukları ile de karşı karşıya kalınmıştır. Panel araştırmalarındaki en büyük zorluklardan biri aynı kişilerden aynı veriyi ileriki zamanlarda elde etme imkânının olmamasıdır. Örneklemden ikinci kez araştırmaya katılmak istememesi, buldukları yerden taşınması vb. nedenlerle örneklem sayısı azalabilmektedir. Nitekim araştırmamızda da benzer bir veri kaybı yaşanmıştır. Araştırma kapsamında ilk etapta 41 kişiye anket uygulanmasına karşın ikinci anket döneminde bu kişilerden sadece 30'u ankete katılmıştır. Örneklemin azalmasının sebepleri olarak, ikinci kez kişilere ulaşılamaması, kişilerin ankete katılmak istemediğini zımnen veya alenen ifade etmesi ve ikinci anket döneminde araştırmanın sağlıklı bir sonuca ulaşabilmesi için gereken zaman boyutuna erişilememesi gösterilebilir.

### **3.3. Veri Toplama Tekniği**

Bir araştırmada ne tür verilere ihtiyaç duyulduğu araştırmanın amacına, araştırmanın modeline ve hipotezlere bağlıdır (zdemir, 2010, s. 115). Bir araştırmada, araştırma soruları ve araştırma problemleri tanımlandıktan sonra araştırmanın amacına en uygun araştırma yöntemleri (deneysel, etnografik vb.) ve araştırma stratejisi seçilir. Bir sonraki aşamada ise araştırma verilerinin nasıl toplanacağına karar verilir. Başka bir ifadeyle, katılımcılardan veriler elde etmek için ne tür veri toplama tekniklerinin (testler, anketler, mülakatlar, odak gruplar, gözlemler) kullanılacağına karar verilir (B. Johnson ve Christensen, 2014, s. 195). Bu araştırmada, araştırmanın amacını gerçekleştirmek için birden fazla veri toplama tekniği kullanılmıştır. Kullanılan veri toplama teknikleri anket, görüşme, gözlem ve doküman incelemesidir.

#### **3.3.1. Anket**

Sosyal bilimler araştırmalarında temel veri kaynağı insandır ve insanlardan doğrudan bilgi almanın yöntemlerinden birisi de ankettir. Anket ile birinci elden veri toplanmaktadır. Anketler yüz yüze, telefonla veyahut elektronik ortamda uygulanabilir (Doğanay ve diğerleri, 2012, s. 134). Araştırmamızda veri toplama yöntemlerinden ilki ankettir. İKSAR karz-ı hasen programı kapsamında karz alan kişilerden anket formundan yararlanarak veri toplanmıştır. Karz verilen kişilerden, karzın verildiği ilk tarihte bir anket formu doldurmaları istenmiş, daha sonra karz geri ödemeleri bittiğinde ise aynı anket aynı hanehalkına yeniden uygulanmıştır. Bu Şekilde karz verilen hanehalkından boylamsal/panel veri toplanmıştır. Boylamsal veri, incelenen örneklemin zaman içindeki değişimini ele alan, zaman içinde en az iki kere tekrarlanarak elde edilen verilerdir (Kenton, 2018; Suğur ve diğerleri, 2009, s. 123). Boylamsal verilerde, aynı kişilerden aynı veri, farklı zamanlarda elde edilir. Çalışmada anket ile karz verilen hanehalkından aynı veriler en az 11 aylık bir zaman periyodunda iki kere elde edilmiştir.

İlk ankette müstakrizlere 36 soru sorulmuş, ikinci ankette ise bu sorulara iki soru ilave edilmiştir. Üç bölümden oluşan ankette kişilerin demografik bilgileri, sosyo-ekonomik durumları, sosyo-kültürel durumları ve karz ile ilişkili olabilecek diğer bilgiler elde edilmiştir. Anketlerde özellikle hanehalkının aylık gelir ve gider miktarları ve bunların alt kalemlerinin miktarlarının doğru bir Şekilde elde edilmesine zen gösterilmiştir. Kimi

zaman anket tamamlandıktan sonra bu alt kalemlerden bazılarının doldurulmadığı fark edildiğinde yeniden müstakrizle iletişime geçilerek bu veriler temin edilmiştir. Bu veri türüne önemiyet verilmesinin sebebi mikrofinans literatüründe özellikle mikrofinansın yoksullar üzerindeki etkisini incelemeye aylık gelir durumunun önemli bir gösterge olarak kullanılmasıdır.

İlk anket ile son anket arasındaki süre en az 11 ay olarak uygulanmaya çalışılmış, bu süre de genellikle karz geri ödemelerinin bitmesi gereken zamana tekabül etmiştir. Bazı müstakrizler karz geri ödemelerini bitirdikten sonra yeniden karz başvurusunda bulunarak ikinci ve üçüncü kez karz almış, bu müstakrizlere ikinci anket 12 ay sonra değil daha geç bir tarihte yapılmıştır. Zira sürenin uzamasının karzın etkisinin daha iyi tespit edilmesi ve daha doğru bir analizin yapılması sonucunu doğuracağı düşünülmüştür. Sonuç itibariyle, 11 ay ile 21 ay arasında değişen bir zaman periyodunda karzın etkisi incelenmeye çalışılmıştır.

Anketlerden elde edilen verilerin analiz edilen zaman periyodundaki değişiminin tamamı elbette ki sadece karz ile ilişkilendirilemez. Bu değişimin bir kısmında karzın da olumlu/olumsuz/nötr bir etkisinin olacağı açıktır. Bu değişimdeki karzın etkisini mümkün mertebe ayırtırmak için görüşme ve gözlem tekniğinden elde edilen verilerin kullanılması uygun görülmüş, bu da çalışmada benimsenen araştırma yaklaşımının karma yöntem olması sonucunu doğurmuştur. Anketlerden elde edilen verilere, tamamlayıcı birer unsur olarak gözlem ve görüşme tekniğinin eklenmesi, örneğin müstakrizin aylık gelirindeki bir artışın ne nispete karzdan kaynaklandığını anlamlandırmada etkili olmuştur.

Toplamda 41 kişiye ilk anketler yapılmasına rağmen ikinci anketler 30 kişiye uygulanabilmiştir. Kalan 11 kişiye anket uygulanmamasının temel sebepleri olarak, yeterli zaman boyutuna ulaşılamaması ve kişilerin ankete katılmak istemediğini zımnen veya alenen ifade etmesi gösterilebilir. 41 kişiye uygulanan ilk anketin tamamı yüz yüze gerçekleştirilmiş, ikinci anket uygulanan 30 kişiden 25'i yüz yüze, 5'i ise elektronik ortamda uygulanmıştır.

### 3.3.2. Görüşme

Olgulara ilişkin deneyim ve anlamları ortaya çıkarmada görüşme tekniği araştırmacılara etkileşim, esneklik ve ek irdeleme soruları sorma olanağı sunması açısından etkin bir tekniktir (Richards ve Morse, 2007). Görüşmelerin birden fazla ve derinlemesine olması olgunun daha iyi anlaşılmasını sağlar. Görüşme ile yüz yüze sözlü iletişim sağlandığından veri kaybı en aza indirilebilir. Anlaşılmayan noktalarla ilgili ek soru sorabilme imkânı, konunun muğlakta kalan noktalarını netleştirmek için faydalıdır. Görüşme ayrıca; kişinin duruşu, jest ve mimikleri, tavır ve tutumları gibi sözel olmayan verileri elde etme imkânı verir (Yıldırım ve Şimşek, 2013, ss. 147–150).

Araştırmamız kapsamında veri toplama tekniği olarak görüşmeden faydalanılmış, yarı yapılandırılmış ve yapılandırılmış görüşme türlerinden her ikisi de etkin bir biçimde kullanılmıştır. Araştırma grubu ile kimi zaman enformel sohbet tarzında görüşmeler gerçekleştirilmiş, kimi zaman da bir görüşme formu yardımıyla daha önce hazırlanan sorular yöneltilmiştir. Yarı yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirilirken görüşme formundaki sorulara birebir bağlı kalınmamış, konunun akışına göre bazı sondaj sorular da sorulmuştur.

Araştırmamız kapsamında toplamda 41 müstakriz ile gerek yarı yapılandırılmış gerekse yapılandırılmamış şekilde en az bir kez görüşülmüştür. 41 kişiden 18'i ile yarı yapılandırılmış görüşme gerçekleştirilirken, yapılandırılmamış şekilde toplam 80 görüşme gerçekleştirilmiştir.

Sohbet tarzı gerçekleştirilen görüşmelerde, ilk başlarda görüşülen kişiden izin alınarak ses kaydı alınmış fakat ses kaydı alındığında doğal bir ortamın oluşmadığı, kişilerin tedirgin oldukları, tutuk davrandıkları ve sorulan sorulara kısa cevaplar verdikleri gözlenmiştir. Bu nedenle yapılandırılmamış görüşmelerde ses kaydı alınmasından vazgeçilmiş, enformel sohbet havasını bozmayacak şekilde kimi zaman görüşme sırasında kimi zaman görüşme bittikten sonra notlar alınarak görüşmelerde elde edilen veriler kayıt altına alınmıştır.

Görüşmelerin yapılma süreci şu şekilde gerçekleşmiştir: Karz başvurusu yapan kişi ile İKSAR'ın uyguladığı prosedür gereği bir İKSAR yetkilisi başvuru yapan kişiyi daha yakından tanımak için iş yerine/evine giderek ziyaret etmekte, alacağı karzı nasıl

kullanacağı ile ilgili daha detaylı bilgiler edinmektedir. Analiz kapsamındaki 41 kişiye yapılan ilk ziyaretlerde araştırmacının kendisi de bulunmuş, görüşmelerin çoğunda bilgi edinme sürecini bizzat kendisi yürütmüştür. Bazı ilk görüşmelerde ise bilgi alma sürecini başka bir İKSAR yetkilisi yürütmüş, araştırmacı bazen araya girerek ek bilgiler almaya çalışmış, görüşme sürecinde gözlemci rolünde bulunmuştur. İlk görüşmelerden sonra yapılan görüşmelerin tamamında ise görüşmenin tamamı araştırmacı tarafından yürütülmüştür.

İlk görüşmeler, görüşme amacının doğası gereği resmi bir ortamda gerçekleşmiş, görüşme yapılan kişiye araştırmanın amacı anlatılmış, karz verildikten sonra belirli periyotlarla ziyaret edilecekleri, karzın etkisini ölçmek amacıyla bazı soruların sorulacağı, araştırma sonunda ise sonuçların raporlanacağı açıklanmıştır. İlk görüşmeden sonra yapılan ziyaretlerde daha fazla veri toplayabilme amacıyla müstakrizlerin rahat davranabilecekleri samimi bir ortamın oluşmasına gayret edilmiştir. Yapılan görüşmelerde müstakrizlerin karz alarak yaptıkları işin nasıl gittiği, işten beklediği geliri elde edip etmediği, işle ilgili yaşadığı sorunları, karz geri ödemelerinde sorun yaşıyorsa bunun neden kaynakladığı, hayatlarında rutinin dışında farklı gelişmeler varsa bunların neler olduğu şeklinde pek çok soru yöneltmiştir. Bu sorular sorulurken, bir sorgulama tarzında olmamasına dikkat edilmiş, sohbetin doğal akışını bozmayacak şekilde konu, sormak istenilen alana getirilerek sorunun sorulmasına özen gösterilmiştir.

Yapılandırılmamış görüşme sürecine, bir gözlem faaliyeti de eşlik etmiş, kimi zaman gözlemlenen bazı özellikler, konusu gelmediği ve enformel sohbet havasını bozacağı için sorulmamış bir sonraki görüşmeye saklanmıştır. Görüşme sürecinin bir gözlem faaliyetiyle birlikte gerçekleşmesinin daha sağlıklı veri elde edilmesine neden olduğu kanaatindeyiz. Örneğin gözlem süreci içerisinde kiralık olarak oturduğu evden taşınarak bir ev kiralayan bir müstakriz ile ilgili ilk kanaatimiz, geliri arttığı için daha konforlu bir eve geçebildiği şeklinde iken daha sonraları yaptığımız rutin ziyaretlerdeki görüşmelerde konuyu ev değişikliğine getirdiğimizde, aslında durumun gelir artışından dolayı değil, ev sahibinin kira sözleşmesini uzatmak istememesi ve müstakrizin de evden çıkmak zorunda kalmasından dolayı gerçekleştiği öğrenilmiştir. Hatta bu durumun müstakrizin daha yüksek kira vermesine neden olduğu, bu nedenle gelir gider dengesini olumsuz etkilediği ortaya çıkmıştır.

Yarı yapılandırılmış görüşmeler ise müstakrizin aldığı karzın geri ödemelerini bitirmesi gereken tarihten sonra yapılmıştır. Bu görüşmelerde ses kayıt cihazı kullanılarak görüşmeler kayıt altına alınmıştır. Karzın bitiş tarihine kadar olan süreçte pek çok kez müstakrizle görüşüldüğünden araştırmacı ile müstakriz arasında bir samimiyet tesis edilmiş, bu nedenle yarı yapılandırılmış görüşmelerde ses kaydı alınması kişiler için bir sorun teşkil etmemiştir. Buna rağmen yine de bazı müstakrizlerin ses kaydı alındığında resmi bir konuşma yapma zorunluluğu hissetmeleri nedeniyle rahat konuşamadıkları da görülmüştür. Yarı yapılandırılmış görüşmelerde kullanılmak üzere bir görüşme formu hazırlanmış, formda yer alan 17 sorunun büyük çoğunluğu müstakrizlere sorulmuştur. Sorulardan birkaçı bazı müstakrizlerin yaptıkları işe uygun düşmediğinden sorulmamıştır. Örneğin karz geri ödemelerinde gecikme yaşamayan müstakrizlere geri ödemelerde gecikme yaşamamasının sebepleri sorulmamıştır.

### **3.3.3. Gözlem**

Sosyal bilim araştırmalarında kullanılan gözlem türleri, gözlemcinin gözlem sürecinde oynadığı rol gözönüne alınarak iki ayrı başlıkta sınıflandırılmaktadır. Bunlar katılımcı gözlem ve doğrudan gözlemdir. Doğrudan gözlemden araştırmacı, araştırılan topluluğun sosyal ortamında katılımcı değildir, rolü sadece izlemek ve kaydetmektir. Katılımcı gözlemden ise araştırmacı, incelenen topluluğun etkin bir üyesi olarak gruba katılır ve gözlemini gerçekleştirir. Katılımcı gözlem, araştırma yapılan grubun hayatına kısmi olarak dâhil olabilme ve gruba bir içerden bakış geliştirebilme imkânı sunmaktadır (Doğanay vd. 2012, s. 150). Bu araştırmada gözlem türlerinden katılımcı gözlem kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan katılımcı gözlem türü, kısmi katılımcı gözlemdir. Kısmi katılımcı gözlemden araştırmacı, çalışmada tam zamanlı değil, kısmi ve değişken zaman aralıklarıyla vakit geçirmekte ve gözlemini gerçekleştirmektedir (Yaman, 2012, s. 108).

Katılımcı gözlem süreci 1 Ocak 2019 tarihi ile 26 Kasım 2020 tarihi arasındaki dönemi kapsamaktadır. Bu tarihler arasında müstakrizler pek çok kez ziyaret edilmiş, her bir ziyarette 30 dakika ile 2 saat arasında değişen aralıklarda müstakrizlerle vakit geçirilmiştir. 2 yıla yakın bir zaman zarfında yapılan bu ziyaretlerde müstakrizlerle beraber geçirilen vakit, yaklaşık 75 saatlik bir gözlem süresine tekabül etmektedir.

Ziyaretlerde geçirilen süre müstakrizler ile kurulan iletişimin boyutuna göre onları rahatsız etmeyecek şekilde sürdürülmüştür. Eğer müstakriz, yaptığı işi evinden yürütüyorsa evin düzenini bozmamak için ve rahatsız olabileceği düşünülerek mümkün mertebe bu ziyaret kısa tutulmuş, eğer bir işyeri varsa ve müşterilerin girip çıktığı, ticâret hayatının rutin seyrinde devam ettiği bir ortamda bu ziyaretler biraz daha uzun tutulabilmiştir. Ziyaretlerde kullanıcının iş yerinin/atölyesinin/evinin durumu, davranışlarındaki özgüven, konuşmalarındaki tutarlılık, müşterilerine karşı tutumu gibi pek çok veri, araştırmacı tarafından not edilmiştir. Ayrıca uygun görülen müstakrizlerin evi/atölyesinin fiziki durumu, kendisinden izin alınarak fotoğraflanmıştır. Böylece zaman içinde kullanıcının fiziki imkânlarında bir değişim olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. İş yerinde yapılan ziyaretlerde, müstakrizin doğal ticâret hayatını gözleme imkânı bulunmuştur. Örneğin ziyaret sırasında ne sıklıkla müşterilerin geldiği, müşterilerin ne kadarlık bir ürün aldığı veya sipariş ettiği, müstakrizin müşterilerine olan tutumu gibi pek çok konuda not alma imkânı olmuştur. Ziyaretlere araştırmacının dışında en az bir kişi daha katılmıştır. Gözlemlerden elde edilen bilgiler karşılıklı olarak paylaşılarak notlar alınmış ve kaydedilmiştir.

Araştırma sürecinde katılımcı gözlemler sırasında, genellikle enformel sohbet tarzı görüşme tekniğinden (yapılandırılmamış) yararlanılmış, araştırma grubunun kendi içinde ve doğallığında seyreden hayat akışına ufak soru müdahaleleriyle ve kapalı yönlendirmeler kullanılarak karz ile müstakriz arasındaki ilişki keşfedilmeye çalışılmıştır (Kümbetoğlu, 2005, ss. 125–130).

Araştırma sürecinde, yapılan ilk görüşmelerde müstakrizlerin kapalı ve özenli bir üslup benimsedikleri, sonraki görüşmelerde zamanla samimiyetin ve karşılıklı güvenin gelişmesi ile birlikte daha ayrıntılı bilgileri paylaştıkları gözlemlenmiştir. Örneğin ilk başlarda, daha önce faizli kredi aldığını söylemeyen, hatta konuşmalarında faizden uzak durduğunu belirten kişilerin daha sonraki görüşmelerde doğal muhabbet akışı içerisinde bankalardan kredi aldığını ifade etmesi doğru veriye ulaşma konusunda katılımcı gözlemin önemini ortaya koymuştur. Aynı şekilde müstakrizlerle yapılan ilk görüşmelerde, başka bir kuruma ya da kişiye borcu olup olmadığını sorduğumuzda borcu olmadığını söyleyen kişilerin daha sonraları yakın akrabalarına borcu olduğu veya vergi dairesi, SGK (Sosyal Güvenlik Kurumu) gibi kurumlara borcu olduğunu söylemeleri



katılımcı gözlem sürecinde doğru veriye ulaşmamızı ve daha sağlıklı yorum yapmamızı sağlamıştır.

Katılımcı gözlemler sırasında fark ettiğimiz bir nokta da köyde yaşayan müstakrizlerin, araştırmacı için katılımcı gözlem yapmaya daha uygun bir ortam hazırlamasıdır. Bu ortamı bilinçli olmadan yaptıkları, köy hayatının getirdiği doğallık, samimiyet ve misafirperverlik gibi bazı değerlerin buna zemin hazırladığı kanaatindeyiz. Doğal muhabbet içerisinde kendi hayatları ile ilgili, çoğu kişinin mahrem olduğunu düşünerek vermek istemeyeceği pek çok bilgiyi rahatlıkla paylaşmışlardır. Aynı durumu şehir hayatında yaşayanlar için söylemek çok mümkün gözükmemektedir.

### **3.3.4. Doküman İncelemesi**

Doküman incelemesi, araştırma konusu ile ilgili bilgi içeren yazılı, görsel ya da işitsel materyallerin tasnif edilmesi ve yorumlanması süreçlerini kapsayan bir veri toplama tekniğidir. Bu teknik, gözlem ve görüşmenin imkân dahilinde olmadığı durumlarda tek başına kullanılabileceği gibi gözlem ve görüşme verilerini desteklemek ve geçerliliğini artırmak amacıyla ilave bir bilgi kaynağı olarak kullanılmaktadır (Doğanay vd., 2012, s. 151).

Araştırmamız kapsamında doküman incelemesi bir veri toplama aracı olarak kullanılmış, araştırmanın İslami mikrofinans ile ilgili kavramsal çerçevesini oluşturmada ilgili literatürden (kitap, makale, tez, araştırma raporu, faaliyet raporu, bildiri vb.) faydalanılmıştır. Araştırmanın saha araştırması kısmında ise müstakrizlerin evlerinin, iş yerlerinin, atölyelerinin ve ürettikleri ürünlerin fotoğrafları, müstakrizlere yapılan ziyaretlerde tutulan saha notları ve ses kaydı alınan görüşmelerin metin çözümlemeleri, veri kaynağı olarak kullanılmıştır. Araştırmanın nicel boyutunda ise anket verilerinin yanında İKSAR'ın faaliyet raporları, geri ödemelerin takip edildiği muhasebe belgeleri ve karz başvurularının tamamının derlendiği belgelerden yararlanılmıştır. Bu sayede, nitel yorumların yanında çeşitli istatistikî çıkarımlarda bulunulması imkânı da elde edilmiştir.

### **3.4. Çalışma Grubu**

Nitel araştırma geleneği içerisinde ortaya çıkan örnekleme yöntemlerinden biri amaçlı örneklemedir. Amaçlı örnekleme, zengin bilgiye sahip olduğu düşünülen durumların

derinlemesine araştırılmasına imkân tanır ve pek çok durumda, olgu ve olayların keşfedilmesinde ve açıklanmasına yardımcı olur. Amaçlı örneklem yöntemlerinden biri de ölçüt örneklemedir. Ölçüt örnekleme yönteminde temel amaç, önceden belirlenmiş ölçütleri karşılayan tüm durumların araştırılmasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2013, ss. 135–140).

Araştırmamızın çalışma grubunu ölçüt örneklem yöntemiyle seçilen 41 kişi oluşturmaktadır. Örneklem seçiminde belirlenen ölçüt “İKSAR karz-ı hasen programın kapsamında karz almış olmak”tır. Bu ölçüt aynı zamanda karz alan kişinin Sakarya’da ikamet ediyor olması ve aldığı karzı gelir getirici bir faaliyette (yeni bir iş kurmak ya da var olan bir işini geliştirmek için) kullanması şeklinde iki ölçütü de içinde barındırmaktadır. Zira İKSAR’dan karz alabilmek için bu iki ölçüt bir ön koşul olarak belirlenmiştir. Bu şartları sağlamayanların karz başvuruları değerlendirmeye alınmamaktadır (İKSAR, 2020c). İKSAR’dan karz alan kişilerin doğal olarak bu iki şartı taşıdığı varsayılmaktadır.

Araştırmada, çalışma grubunu oluşturan 41 kişiden hem nitel hem nicel veri toplama süreci 11 ila 21 aylık dönemde sürekli olarak devam etmiştir. Araştırmanın nitel veri toplama sürecinde 41 kişinin tamamından görüşme (yapılandırılmamış ve yarı yapılandırılmış) ve katılımcı gözlem yoluyla veri toplanmıştır. Nicel veri toplama sürecinde ise 41 kişinin tamamına ilk karz aldıkları tarihte anket yoluyla veri toplanırken, karz bitiminde ikinci kez anket uygulanan kişi sayısı 30 olarak kalmıştır. Kalan 10 kişiden ikinci kez anket verisinin toplanmamasının sebebi, ilk anket ile ikinci anket arasındaki zaman boyutunun yeterli gelmemesi, bazı katılımcıların ikinci kez ankete katılmak istemediklerini zımnen veya alenen ifade etmesidir.

Çalışma grubunu oluşturan 41 kişinin çalıştıkları sektörler, anket yapılma durumları, yapılan görüşme sayısı ve türleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

**Tablo 16:** Çalışma Grubundan Elde Edilen Veri Türleri

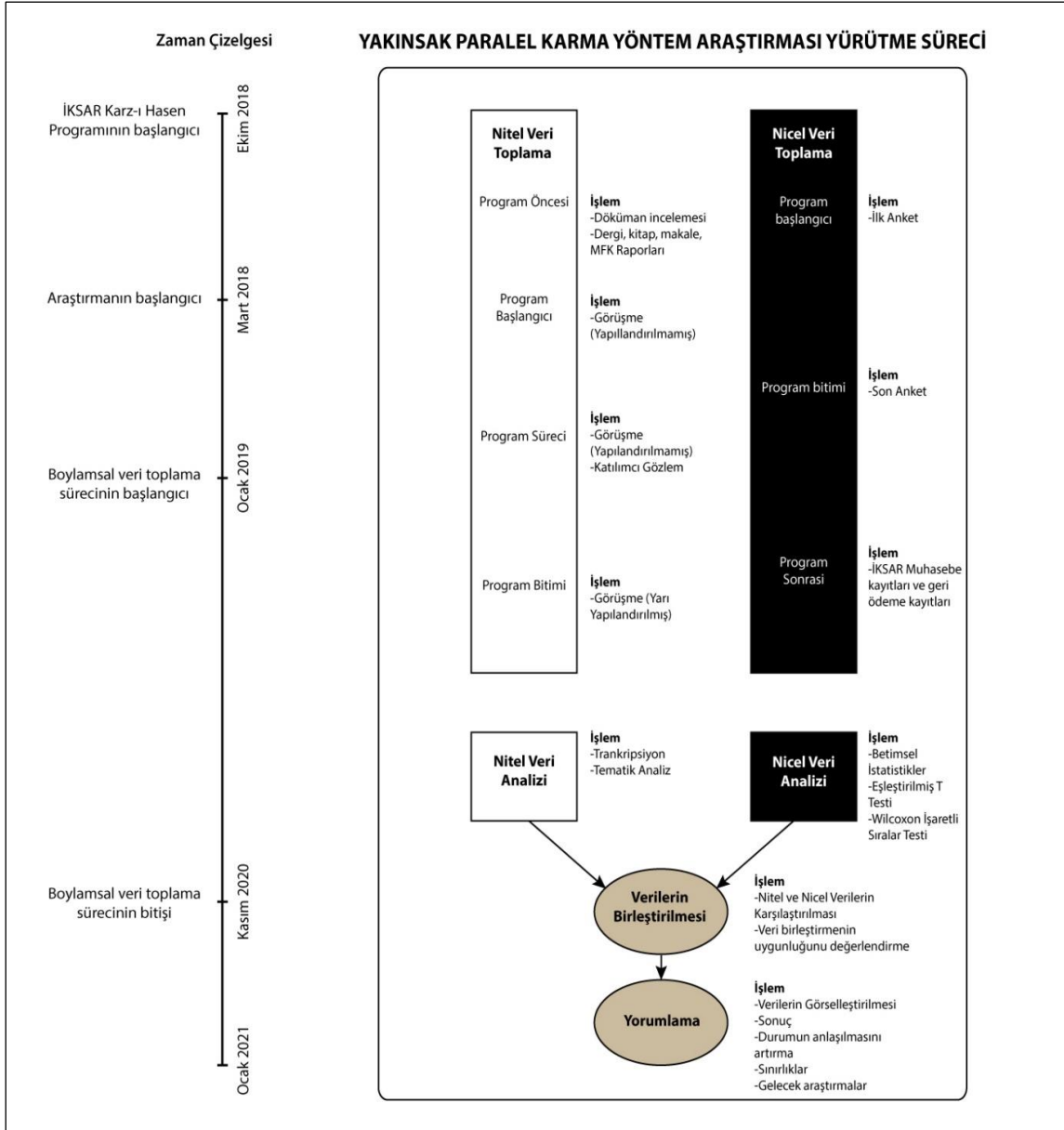
Katılımcı <sup>21</sup>	İlk Anket	İkinci Anket	Yapılandırılmamış Görüşme	Yarı Yapılandırılmış Görüşme	Karz Kullanarak Yaptığı İş
1 Yakup	1	-	2	-	Aşçılık
2 Zekeriya	1	1	3	1	Ayakkabıcılık
3 Aydın	1	-	1	-	Börekçilik
4 Yahya	1	1	1	-	Cam balkon yapımı
5 Ebru	1	-	1	-	Çanta Alım Satımı
6 Sezen	1	-	1	-	Çeyiz malzemeleri alım satımı
7 Ayten	1	1	4	1	Dikiş Nakış
8 Gülten	1	1	4	1	Dikiş Nakış
9 Gülseren	1	1	3	-	Dikiş Nakış
10 Kenda	1	1	2	-	Dikiş Nakış
11 Meltem	1	1	3	-	Dikiş Nakış
12 Sude	1	1	3	-	Dikiş Nakış
13 Yavuz	1	1	1	-	Doğalgaz tesisatı tamiri
14 Zehra	1	1	3	1	El Örmе Çanta Yapımı
15 Süreyya	1	-	1	-	Fotoğrafçılık
16 Necip	1	-	1	-	Grafik Tasarım/Yazılım
17 Latif	1	1	3	1	Hayvancılık
18 Mahmut	1	1	3	1	Hayvancılık
19 Nuran	1	1	3	1	Hayvancılık
20 Sedat	1	1	2	1	Hayvancılık
21 Mevlüt	1	1	3	1	Hayvancılık/Fırıncılık
22 Cevdet	1	-	1	-	Hayvancılık
23 Celal	1	1	3	1	Hurdacılık
24 Musa	1	1	1	1	İkinci Elektronik Eşya Satımı
25 Serhat	1	1	2	1	İkinci Elektronik Eşya Satımı
26 Fahri	1	1	3	1	Kafe
27 Osman	1	1	3	1	Kafe işletmeciliği

<sup>21</sup> Kullanılan isimler, kişilerin gerçek isimleri değildir. İsimler, araştırmacı tarafından rastgele belirlenmiştir.

28	Abdullah	1	1	5	-	Kâğıt Toplayıcılığı
29	Abdurrahman	1	1	3	-	Kâğıt Toplayıcılığı
30	Muhammed	1	1	3	-	Kâğıt Toplayıcılığı
31	Esin	1	1	2	1	Kantincilik
32	Yonca	1	1	1	1	Konfeksiyon
33	Yaşar	1	1	3	1	Konfeksiyon
34	Tuğçe	1	1	1	-	Kurabiye/Pasta Yapımı
35	Sirac	1	-	1	-	Kurye
36	Ensar	1	1	3	-	Pazarcılık (Tişört, Swit)
37	Aysel	1	1	1	-	Penye/Eşarp Alım Satımı
38	Hüseyin	1	1	3	1	Temizlik Malzemeleri Satımı
39	Emrah	1	-	3	-	Terlik Alım Satımı
40	Menekşe	1	-	1	-	Tuhafiye
41	Semra	1	-	1	-	Tuhafiye
Toplam		41	30	92	18	

### 3.5. Araştırmanın Yürütülmesi (Saha Araştırması)

Araştırmanın süreci yaklaşık 4 aylık bir ön hazırlık safhasından sonra 20 Mart 2018 tarihinde araştırmacının hazırlamış olduğu tez öneri formunun resmi olarak kabul edilmesiyle başlamıştır. Araştırma süreci boyunca anket, görüşme, gözlem ve doküman incelemesi şeklinde dört farklı veri toplama tekniğinden faydalanılmıştır. Bu dört veri toplama tekniği araştırma süreci boyunca farklı zaman dilimlerinde farklı yoğunlukta kullanılmıştır. Araştırma sürecinin başından sonuna kadar doküman incelemesi kullanılmakla birlikte, araştırmanın başladığı 20 Mart 2018 tarihi ile müstakrizlerden veri toplama sürecinin başladığı 1 Ocak 2019 tarihi arasında daha yoğun biçimde kullanılmış bu zaman zarfında İslami mikrofinans ile ilgili ulusal ve uluslararası literatür ile Türkiye’de ve Dünyadaki mikrofinans uygulamaları incelenmiştir. 1 Ocak 2019 tarihi ile 26 Kasım 2020 tarihi arasında görüşme, gözlem ve anket teknikleriyle veri toplama süreci başlamıştır. Bu tarihler arasında 41 müstakrizden veri toplanmıştır.



**Şekil 8:** Yakınsak Paralel Karma Yöntem Araştırması Yürütme Süreci

**Kaynak:** Bustamante (2019)'un çalışmasındaki görselden uyarlanmıştır.

Görüşme, gözlem ve anket ile veri toplama süreci şu şekilde gerçekleşmiştir:

Katılımcı ile ilk olarak yapılandırılmamış şekilde görüşme yapılmıştır. Bu görüşmede katılımcının alacağı karzı nasıl kullanacağı, yapacağı işin ne olduğu, yapacağı işten ne kadar gelir beklediği, karşılabileceği risklere karşı ne tür önlemler alacağı öğrenilmeye çalışılmıştır. Görüşme herhangi bir görüşme formuna bağlı kalınmaksızın temelde kişinin yapacağı işin net biçimde öğrenilmesini amaçlamaktadır. Görüşmenin başında araştırmanın mahiyeti ve amacı hakkında bilgi verilmiş, araştırma süresi boyunca aldığı karzı nasıl kullandığı, yaptığı işin nasıl gittiğini görmek için belirli periyotlarla ziyaret

edileceği, araştırmanın başında ve karz bitiminde olmak üzere iki kez anket doldurmaları isteneceği bildirilmiştir. Görüşmenin bitiminde ilk anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Kullanılan anket formu ile müstakrizlerin sosyo-ekonomik durumlarını ölçmek amaçlanmıştır. Bu minvalde kullanılan anket formunda müstakrizlerin demografik bilgilerine ilişkin sorular, sosyo-ekonomik durumlarını ölçmeye yönelik sorular ve sosyo-kültürel durumlarını ölçmeye yönelik sorular olmak üzere üç kategoride toplam 32 soru sorulmuştur. Sosyo-ekonomik durumlarını ölçmeye yönelik sorularda hanehalkının aylık gelir-gider miktarları, aylık gelir-giderlerinin kalemleri, ev sahipliği durumu, herhangi bir gayrimenkule sahip olma durumu, otomobil sahipliği, herhangi bir kişi/kuruma borulu olup olmaması, hanede bir ayda kaç defa kırmızı et tüketim tüketildiği, kaç defa muz tüketildiği vb. veriler elde edilmiştir. Sosyo-kültürel durumlarını ölçmeye yönelik sorularda ise müstakrizlerin sosyo-ekonomik durumlarıyla ilişkili olabilecek kültür/sanat/eğlence faaliyetlerine katılma sıklığı, yaşadıkları şehrin gezilebilecek yerlerine gitme sıklığı, bir yıl içinde aldığı kitap sayısı gibi veriler elde edilmiştir.

İkinci aşamada karz verildiği tarih ile karz geri ödemelerinin bitmesi gerektiği tarih arasındaki zaman zarfında müstakrizler belirli periyotlarla ziyaret edilerek görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu görüşmelerde ayrıca kullanıcılar gözlemlenmiştir. Bu görüşmeler enformel sohbet tarzında gerçekleştirilmiş, müstakrizlerinin işlerinin nasıl gittiğini öğrenmek, eğer işleriyle ilgili sorunlar yaşıyorlarsa bunun nedenlerini öğrenmek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Yapılan ilk görüşmelerde ses kayıt cihazı kullanılmış fakat ses kayıt cihazı kullanıldığında müstakrizlerin tedirgin oldukları ve tutuk davrandıkları gözlenmiş, bu nedenle ara görüşmelerde ses kaydı almaktan vazgeçilmiştir. Yapılan görüşmeler sırasında veyahut görüşme bittikten sonra araştırma için faydalı olabilecek bilgiler not edilmiştir. Ara görüşmeler enformel sohbet tarzında yapılmasına karşın araştırmacı, katılımcının söylediği her cümleyi, araştırma için faydalı olup olmayacağını zihnen sorguladığı, araştırma için önemli olabilecek bilgileri, eğer sohbetin akışını bozmayacaksa not aldığı, bozacaksa görüşmenin sonuna saklayarak saha notlarına kaydettiği bir süreç işletilmiştir.

Karz başlangıç ve bitiş tarihleri arasında yapılan ara görüşmelere, katılımcı gözlem faaliyeti de eşlik etmiştir. Katılımcı gözlemler sırasında müstakrizin evinin/işyerinin/atölyesinin fiziki durumu, müstakrizin doğal ticaret hayatı içerisinde müşterilerine karşı tutumu, geri ödemelerinde gecikme yaşayan müstakrizlerin

takındıkları tavırlar, kendilerine olan güvenlerindeki değişim gibi pek çok nokta saha notları ile kayıt altına alınmıştır.

Araştırmanın üçüncü aşamasında karz geri ödemelerinin bittiği/bitmesi gerektiği tarihten sonra müstakrizlerle yarı yapılandırılmış görüşmeler yapılmıştır. Yarı yapılandırılmış görüşmeler müstakrizlerin tamamıyla değil, 18 kişiyle gerçekleştirilmiştir. Yarı yapılandırılmış görüşme soruları hazırlanırken araştırmanın ikinci aşamasında yer alan ara görüşme ve gözlem sürecindeki bilgilerden istifade edilmiştir. Bir başka ifadeyle, yarı yapılandırılmış görüşme soruları araştırmanın veri toplama sürecinin başlangıcında değil, en az 11 aylık bir görüşme ve gözlem sürecinin sonunda hazırlanmıştır. Müstakrizlerle yapılan yarı yapılandırılmış görüşmeler için hazırlanan sorular temelde iki kısım olarak kurgulanmıştır. Bunlardan ilkinde, karzın, müstakriz üzerindeki etkisini anlamaya yönelik sorular hazırlanmış, ikincisinde ise İKSAR karz-ı hasen programının özellikleri ile ilgili müstakrizlerin düşüncelerini almaya yönelik sorular hazırlanmıştır. Karzın müstakrizler üzerindeki etkisini anlamaya yönelik olan ilk kısımda müstakrizin aldığı karzı hangi amaçla aldığı, nasıl kullandığı, karz başvurusu yaparken/karz başvurusu onaylandığında ne hissettiği, karzın hayatlarında ne tür bir etkisinin olduğu, karzın gelirleri üzerinde nasıl bir etkisinin olduğu, karz geri ödemelerinde zorluk yaşayıp yaşamadıkları, geri ödemelerde gecikmeler yaşadıysa bunun sebepleri, karz ile yaptığı işin geri ödemeleri yapmak için yeterli olup olmadığı gibi sorular sorulmuştur. İKSAR karz-ı hasen programının özellikleri ile ilgili ikinci kısımda ise karz almak için İKSAR'ı tercih etmesinin sebepleri, karz olarak verilen maksimum tutarın yeterliliği, karzın geri ödenmesi için belirlenen taksit sayısının uygunluğu, karz geri ödemelerinde ilk taksit için belirlenen sürenin uygunluğu hakkında müstakrizlerin görüş ve düşüncelerini almaya yönelik sorular sorulmuştur.

Araştırmanın dördüncü ve son aşamasında müstakrizlere ikinci anket uygulanmıştır. İkinci ankette sorulan sorular büyük ölçüde ilk ankettekilerle aynıdır. İlk anketten farklı olarak iki soru ilave edilmiştir. Bu iki sorudan birincisinde karz aldıktan sonra ailenin gelirinde ne tür bir değişme olduğu, ikincisinde ise kredi kartı kullanıp kullanmadığı, kullanıyorsa hangi bankanın kredi kartını kullandığı sorulmuştur. Bu iki sorunun sorulma sebebi, görüşmelerde elde edilen verilerin geçerliliğini arttırmaktır. Bu iki bilgi görüşme ve gözlem süreçlerinde katılımcılardan elde edilmesine karşın verilerin doğruluğunun farklı bir veri tekniğiyle de kanıtlanma ihtiyacı hissedilmiştir. İkinci anket

uygulanmasından sonra araştırmanın veri toplama süreci nihayete ermiştir. İkinci anket uygulanan 30 kişiden sonuncusu, 26 Kasım 2020 tarihinde anket formunu doldurmuştur.

### **3.6. Araştırmanın Analiz Süreci**

Araştırmada karma yöntem araştırma deseni benimsendiğinden nitel ve nicel veriler eş zamanlı olarak toplanmış ve ayrı ayrı analiz edilmiştir.

#### **3.6.1. Nitel Veri Analizi**

Creswell (2019b, ss. 305–338) nitel veri analizinin altı aşamada yapıldığını ifade etmektedir. Bunlar sırasıyla verilerin toplanması, verilerin analize hazırlanması (metin çözümleri, saha notlarının yazıya dökümü vb.), verinin baştan sona kadar okunması, metnin araştırma raporunda kullanılacak şekilde temalara ayrılması ve bulguların sunulmasıdır. Araştırmanın nitel veri analizinde bu aşamalar uygulanmıştır.

Birinci aşamada, yapılandırılmamış görüşmeler ve katılımcı gözlem sürecinde elde edilen saha notları, yarı yapılandırılmış görüşmelerin ses kayıtları bir araya getirilmiştir.

İkinci aşamada yarı yapılandırılmış görüşmelerin ses kayıtları metne aktarılmıştır. Bu görüşmelerin 360 dakikayı aşan ses kayıtlarının metne aktarılma işlemi araştırmacı tarafından yapılmıştır. Saha notları ve metin çözümleri ile 120 sayfayı aşan bir nitel veri dokümanı ortaya çıkarmıştır.

Üçüncü aşamada, derlenen bütün bu metinler, yedi kez okunmuş, metinler ile araştırmanın problemi arasında ilişki bir bağ kurulmaya çalışılmıştır.

Dördüncü aşamada metin üzerinden kodlama işlemi yapılarak veriler anlamlı bölümlere ayrılmıştır. Kodlama işlemi, bir nitel veri analiz programı olan Atlas Ti 8 programı yardımıyla yapılmıştır.

Beşinci aşamada, bir önceki aşamada oluşturulan kodlar bir araya getirilerek ortak yönler bulunmaya çalışılmıştır. Bu aşamada birbiriyle ilişkili olabilecek kodlar arasında anlamlı ilişkiler kurulmuştur. Bir başka ifadeyle, kodlar birleştirilerek yeni temalar oluşturulmuştur. Gruplama işleminin sonunda 22 tema oluşturulmuştur.

Altıncı aşamada, bir önceki aşamada oluşturulan temalar sistematik bir sırayla sunulmuştur. Temalar belirlendikten sonra bu temaların bir kısmının doğrudan



müstakrizlerle ilgili olduğu bazılarının ise İKSAR karz-ı hasen programı ile ilgili olduğu keşfedilmiştir. Bu nedenle temalar sunulurken temelde iki başlık altında sunulmuştur. Bu başlıklar sırasıyla karz kullanıcıları ve İKSAR karz-ı hasen programı şeklindedir. “Karz kullanıcıları” başlığı da kendi içinde karzın başlangıcı, karz süreci ve karzın bitişi şeklinde sınıflandırılmış, ilgili temalar bu başlıklar altında ele alınmıştır.

### **3.6.2. Nicel Veri Analizi**

Araştırmanın nicel verileri 41 kişiden karz başlangıcında toplanan ilk anket ve bu 41 kişiden 30’u ile karz bitiminde yapılan son anketlerden oluşmaktadır. Nicel verilerin analizinde betimsel istatiksiksel teknikler (frekans ve yüzdeleri), eşleştirilmiş t testi (bağımlı iki örnek t testi) ve Wilcoxon işaretli sıralar testi kullanılmıştır. Eşleştirilmiş t testi, aynı örneklem grubu üzerinde, farklı zaman dilimlerinde yapılan ve her iki verinin ortalamaları arasında fark olup olmadığını araştıran parametrik testtir. Eşleştirilmiş t testinin, normal t testinden farkı tek örneklem grubu üzerinde ölçümlerin tekrarlanmasıdır. Wilcoxon işaretli sıralar testi de aynı örneklemden elde edilmiş olan iki ölçüm sonuçları arasında bir farklılık olup olmadığını test etmektedir. Wilcoxon işaretli sıralar testi, eşleştirilmiş t testinin parametrik olmayan alternatifidir. Eşleştirilmiş t testinin varsayımlarının sağlanmadığı verilerde Wilcoxon testi kullanılabilir.

Nicel veri analizinin ilk aşamasında her iki anketin uygulandığı 30 kişinin betimsel istatistikleri sunulmuş böylece araştırma grubunun, İKSAR’dan karz alan müstakrizlerin, temel özellikleri ayrıntılı biçimde ortaya konulmuştur. Daha sonra eşleştirilmiş t testi ve Wilcoxon işaretli sıralar testi uygulanmış, karz öncesi ve karz sonrası müstakrizlerin anket verilerindeki farklılıklar incelenmiştir. Karşılaştırma yapılacak her bir veri grubuna uygulanacak testin hangisi olacağı, ilgili testlerin varsayımlarının sınanmasını gerektirmektedir. Bu minvalde ilk olarak veri grubunun normal dağılım varsayımını sağlayıp sağlamadığı test edilmiş, eğer normallik varsayımını sağlıyorsa iki veri grubu eşleştirilmiş t testi ile karşılaştırılmıştır. Eğer veriler, normallik varsayımını sağlamıyorsa, bu kez normallik varsayımını içermeyen Wilcoxon işaretli sıralar testi uygulanmıştır.

### **3.7. Araştırmacının Rolü**

Araştırmacıların deneyimleri ve geçmişlerinin açıklanması araştırmayı etkileyebilecek muhtemel unsurların bilinmesini sağlayacağından yapılan araştırmanın daha geçerli hale

gelmesini sağlar. Böylece araştırmayı okuyan okuyucular, araştırmacının geçmişinin dūřüncelerini şekillendirmede ne tūr bir etkisinin olduğunu tahmin edebilir. Bu önyargılar ve inançlar okuyucu ile paylaşıldığında açıklamalar daha doğru hale gelmektedir (Creswell, 2019a, s. 195).

Haziran 2018’de resmi olarak kurulan İKSAR, karz-ı hasen programı kapsamında ilk karzı Ekim 2018’da vererek mikrofinans faaliyetlerine başlamıştır. Araştırmacı, kuruluşundan itibaren İKSAR’ın bir üyesi ve gönüllüsü olarak İKSAR’ın karz-ı hasen programının koordinatörlüğünü yürütmüştür. Bu sayede karz kullanıcılarıyla doğrudan kendisi muhatap olmuştur. Karz başvurusu yapan kişilerin başvuruları değerlendirilirken ilk önce başvuru sahibi, evinde/iş yerinde ziyaret edilmektedir. Başvuru sahibinin talep ettiği karz ile ne yapmak istediği, aylık gelir durumu, yapacağı işten beklediği gelir durumu vb. kriterlere bakılarak kişinin mikrofinans programına uygun olup olmadığı araştırmacının da bulunduğu üç kişilik bir komisyon tarafından karar verilmiştir. Dolayısıyla araştırmacı gerek karzın verilmesinde gerek verilen karzın takibinde bizzat görev almış ve süreci doğrudan takip etmiştir.

Karz verilen kişilerden istenen bilgilerin akademik araştırmalarda kullanılacağı, ilk görüşmede beyan edilmiş, karz süreci boyunca karz ile yaptıkları işin gidişatının nasıl olduğu, karzın gelirlerini nasıl etkilediğini görmek için zaman zaman ziyaret edilecekleri kendilerine beyan edilmiştir. Fakat yapılan ziyaretlerde kimi zaman müstakrizlerin, araştırmacının, araştırmacı kimliğini unutup, İKSAR yetkilisi konumunu benimsedikleri, kimi zaman da araştırmacı kimliğinin ön plana çıktığı söylenebilir. Her iki durumun da avantajları ve dezavantajları bulunmaktadır. Araştırmacı kimliğinin benimsenmesi, müstakrizlerin karzın etkisini objektif bir şekilde ifade etmesini sağlayabilir. Zira faizsiz olarak karz aldığı bir kuruluşun yetkilisine karzın olumlu bir etkisinin bulunmadığını söylemeye çekinerek, karzın etkisini olduğundan daha iyi gösterebilir. İKSAR yetkilisi kimliğinin benimsenmesi ise karz-ı hasen programının doğal akışı içerisinde ortaya çıkan sorunların doğrudan sahada müşahede edilmesini sağlayabilir.

Karz başvurularını değerlendiren komisyon içerisinde araştırmacının da bulunması, okuyucular nezdinde, İKSAR’dan karz alan kişilerin seçiminin mikrofinans faaliyetine uygun olup olmamasından çok akademik araştırmaya uygun olup olmamasına göre değerlendirildiği şeklinde bir kanaat oluşturabilir. Fakat araştırmacının mümkün merteye

komisyon üyesi sıfatını ön plana alarak değerlendirme yapmaya çalıştığını ifade etmek gerekir. Aksi durumun da fark etmeden olma ihtimali de vardır ki bu durum insan olmanın bir gereğidir. Ayrıca üç kişilik bir komisyonda araştırmacının etkisi ile karz başvurusunun sonuçlanma ihtimalinin de %33 olduğunu ifade etmek gerekir.

### **3.8. Araştırmanın Geçerliliği**

Bilimsel bir araştırmada geçerlilik, sonuçların doğruluğunu konu edinmektedir. Nicel araştırmada geçerlilik, ölçme aracının araştırılan olguyu doğru ölçmesi ile yakından alakalıdır. Nitel araştırmada geçerlilik ise araştırılan olgunun olduğu haliyle ve mümkün olduğunca yansız aktarılmasıdır. Araştırılan olgu hakkında bütüncül bir sonuç ortaya koyulabilmesi ve ulaşılan sonuçların doğruluğunu teyit etmek için, araştırmacının bazı ek yöntemler kullanması gerekmektedir. Bu ek yöntemlerden bazıları veri çeşitlemesi, katılımcı teyidi ve meslektaş teyididir (Yıldırım ve Şimşek, 2013, ss. 289–290).

Araştırmada sadece tek bir veri türüne bağlı kalınmayıp görüşme kayıtları, gözlem notları, anket verileri ve doküman incelemesi gibi farklı veri türleri kullanılarak veri çeşitlemesi yapılması araştırmanın geçerliliğini artıran bir unsur olmuştur. Kimi zaman görüşme kayıtlarından elde edilen bir bulgu gözlem notları ile teyit edilmiş, kimi zaman tam tersi durum söz konusu olmuştur. Ayrıca görüşme ve gözlemlerden elde edilen bir bulgunun, anket verileriyle de doğrulandığı bir süreç de gerçekleşmiştir. Örneğin görüşme ve gözlemlerden, müstakrizlerin gelir durumunda bir artış gözlenmiş ve karzın olumlu etkisi olduğu bulgusu anket verilerinin kullanıldığı boylamsal analizlerle de doğrulanmıştır. Veri çeşitlemesinin araştırmaya kattığı olumlu bir unsur da verileri doğrulama fonksiyonunun yanında bulguları tamamlama fonksiyonunun da eklenmesi olmuştur. Örneğin müstakrizlerin sosyo ekonomik durumlarını açıklarken, nitel görüşmelerde kısmi olarak görülen gerçekler anketlerle daha sistematik ve daha bütüncül biçimde okuyucuya aktarılabilmektedir.

Araştırmanın boylamsal analiz kısmında ise müstakrizlerden elde edilen anket verilerinin parametrik test koşullarını sağlayıp sağlamadığı incelenerek uygulanacak istatistiksel yöntem belirlenmiştir. Örneğin müstakrizlerin ilk anket ve son anket verilerinde yer alan aylık gelir durumları parametrik test koşullarını sağladığı için eşleştirilmiş t testi uygulanmış, fakat aylık giderlerinde aynı varsayımlar sağlanmadığı için giderlerindeki

değişimin anlamlı olup olmadığı parametrik olmayan Wilcoxon işaretli sıralar testi ile analiz edilmiştir.

### **3.9. Araştırmanın Sınırlılıkları**

Araştırmanın nicel kısmında kullanılan veriler boylamsal verilerdir. Bu veriler 11-21 aylık bir zaman periyodunu kapsamaktadır. Boylamsal çalışmalarda analiz edilen dönemin uzunluğu araştırmanın güvenilirliğini ve geçerliliğini artırmaktadır. Literatürde mikrofinans ile ilgili daha uzun dönemli boylamsal çalışmalar bulunmaktadır. Çalışmanın 11-21 aylık periyodla sınırlandırılması bir doktora tez çalışmasının süre kısıtı ve boylamsal çalışma yapmadaki diğer zorluklardan kaynaklanmaktadır. Araştırmacının karz verme ve takip sürecinin bizzat içerisinde olması ve karz kullanıcıları ile sürekli görüşme içerisinde olması, çalışmanın boylamsal kısmındaki sınırlılıkları nispeten azaltmış, daha geçerli yorumların yapılmasına imkân vermiştir.

Araştırmanın ikinci sınırlılığı örneklem sayısının azlığından kaynaklanmaktadır. Örnek sayısının azlığı sorunu sadece araştırmanın nicel boyutu için geçerlidir. Zira 41 kişilik bir çalışma grubu nitel araştırma için fazlasıyla yeterlidir. Nicel araştırma kısmında, özellikle boylamsal verilerin analizi esnasında analize dâhil edilebilen kişi sayısının 30 ile sınırlı kalması yapılan bazı istatistiksel testlerin anlamsız çıkmasının en önemli sebebidir. Karzın müstakrizler üzerindeki etkisini süreç içerisinde çok daha detaylı ölçmeyi amaçlayan pek çok veri üzerinde yapılan analiz istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır. Bu sınırlılık, kısmen araştırmacının gözlemleriyle ve görüşmelerde, anket ile ilgili bazı verilerin konuşmaların doğal akışında sorularak teyit edilmesi ile giderilmeye çalışılmıştır.

Yarı yapılandırılmış görüşmeler sırasında, ses kaydı alınmasından ya da bir görüşme formuyla görüşmeler yapıldığından bazı görüşmecilerin rahat konuşamadıkları, o zamana kadar davrandıkları doğal ortam yerine daha resmi bir ortam olduğu gözlenmiştir. Görüşmeciler sorulan sorulara daha kısa cevaplar verme eğiliminde olmuş, bu görüşmelerden çok zengin bir içerik oluşturulamamıştır. Bu kısıttan doğan dezavantaj, daha sonraki ziyaretlerde sohbet havasında yapılan görüşmelerde alınan saha notları ile giderilmeye çalışılmıştır.

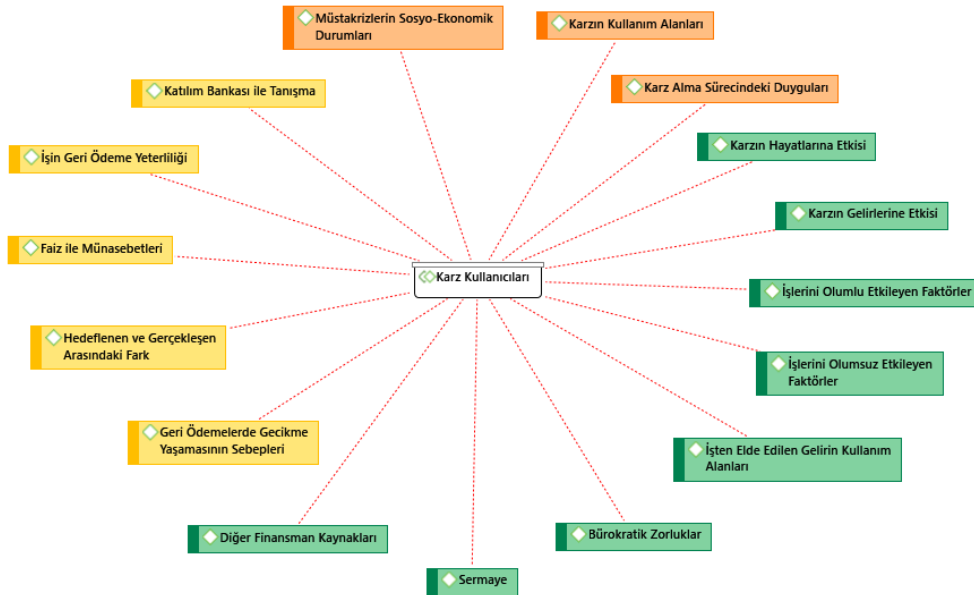
Araştırmanın bir başka sınırı da araştırmanın veri toplama sürecinin (01.01.2019-26.11.2020) içerisinde Covid-19 pandemisinin başlaması olmuştur. Tüm dünyayı etkisi altına alan salgın Türkiye’de 11 Mart 2020 tarihinde ilk vakanın görülmesiyle başlamış, o tarihten itibaren sokağa çıkma kısıtlamaları, bazı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin kapatılması, çalışma saatlerinin kısaltılması gibi pek çok tedbirin uygulanmasını beraberinde getirmiş, bu durumun da ülke ekonomisi üzerinde olumsuz etkileri ortaya çıkmıştır. Bu olumsuz ekonomik koşullarda yeni bir iş kurmak veya var olan işini geliştirmek için karz alan kişilerin de olumsuz etkilendiğini ifade etmek gerekir. Bu durum, normal ekonomik koşullarda aldığı karzı çok daha etkin kullanıp daha fazla kazanç elde edebilecek olan müstakrizlerin hem geri ödemelerde hem de gelirlerini arttırmada çok daha kötü bir performans göstermesi sonucunu doğurmuştur.

## BÖLÜM 4: ARAŞTIRMANIN BULGULARI

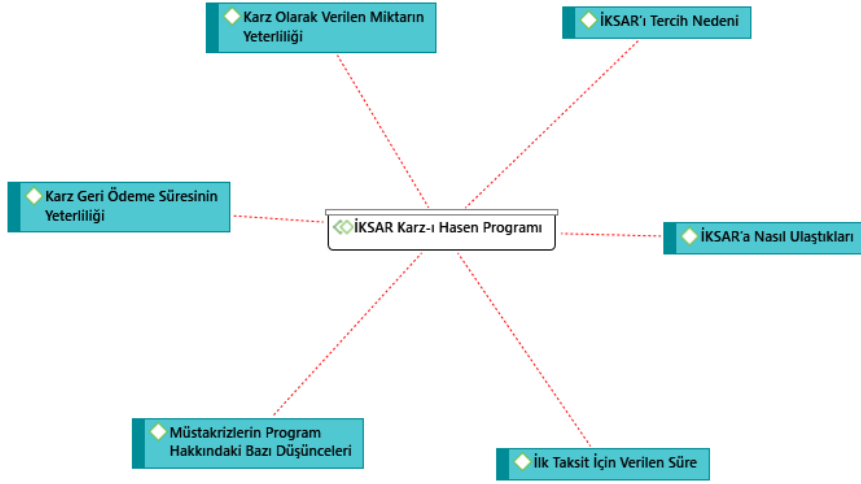
Bu bölümde araştırmanın bulguları nitel ve nicel olmak üzere iki başlık altında sunulmaktadır. Nitel bulgular kısmında, nitel analiz süreci içerisinde tespit edilen temalara, nicel bulgular kısmında ise betimsel istatistikler ve boylamsal analize ilişkin istatistiksel sonuçlara yer verilmiştir.

### 4.1. Nitel Verilere İlişkin Bulgular

Bu başlık altında nitel araştırma bulguları tasnif edilerek değerlendirilecektir. Yaklaşık iki yıllık bir saha araştırması sürecindeki, katılımcı gözlem, yapılandırılmış ve yapılandırılmamış görüşmelerden elde edilen verilerin tamamı 22 tema ve bu temaların altında yer alan alt kategoriler şeklinde sınıflandırılmıştır. Temalar belirlendikten sonra bu temaların bir kısmının doğrudan müstakrizlerle ilgili olduğu, bazılarının ise İKSAR karz-ı hasen programı ile ilgili olduğu keşfedilmiştir. Bu nedenle temalar temelde iki başlık altında sunulmuştur. İlkinde İKSAR'ın karz verdiği kişilere odaklanılacak, karz aldığı tarihten geri ödeme sürelerinin bitiş tarihine kadar olan süreç ve sonrası ele alınacaktır. İkincisinde ise İKSAR karz-ı hasen programı incelenecek müstakrizlerin programla ilgili görüşleri, programdaki şartlar, uygulamaların etkinliği gibi konulardaki düşünceleri üzerinden bir değerlendirme yapılacaktır. Her iki başlık altında sunulan temalar aşağıdaki şekillerde görselleştirilmiştir.



Şekil 9: Karz Kullanıcıları ile İlgili Temalar



**Şekil 10:** İKSAR Karz-ı Hasen Programı ile İlgili Temalar

#### **4.1.1. Karz Kullanıcıları: Başlangıç, Süreç, Bitiş**

Nitel verilerin değerlendirilmesi sonucu ortaya çıkan temaların sunulduğu ilk ana başlık karz kullanıcıları başlığıdır. Bu başlık altında karz kullanıcıları ile ilgili temalar karz öncesi, karz süreci ve karz sonrası şeklinde bir zamansal akış içerisinde verilecektir. Böyle yapılmasının sebebi hem okuyucular için bir kolaylık olması hem de verilerin belli bir bütünlük içerisinde sunulmasına imkân vermesidir.

##### **4.1.1.1. Karzın Hemen Öncesi ve Başlangıcı**

Bu başlık altında müstakrizlerin karz almadan önceki sosyo-ekonomik durumları, aldıkları karzı nasıl kullandıkları ve karz alırken ne hissettikleri ele alınacaktır.

##### **4.1.1.1.1. Müstakrizlerin Sosyo-Ekonomik Durumları**

Sosyo-ekonomik statünün ölçülmesine yönelik pek çok farklı yaklaşım ve değişken kullanılmaktadır. Sosyo-ekonomik statü, kimi zaman birey bazlı kimi zaman hane bazlı belirlenmekte, Türkiye’de hane bazlı bir değerlendirmenin geçerli olduğu görülmektedir. Sosyo-ekonomik statüyü ölçmek için gelir, meslek, eğitim düzeyi, belli eşyalara sahip olma durumu, otomobil sahipliği gibi pek çok değişken kullanılmakla birlikte Toplumsal Yapı Araştırmaları Programının belirlediği sosyo-ekonomik statü endeksinde eğitim, gelir ve meslek değişkenleri kullanılmaktadır (TÜSES, 2012).

Bu başlık altında da müstakrizlerin sosyo ekonomik durumları ile ilgili değerlendirmeler yapılırken müstakrizlerin gelir, eğitim durumu ve meslek değişkenleri üzerinden genel

bir değerlendirme yapılacaktır. Genellikle müstakrizlerle yapılan görüşme kayıtları ve gözlem notlarından elde edilen nitel veriler çerçevesinde bir değerlendirme yapılacak kimi zaman da anketlerden elde edilen nicel verilerden de yararlanılacaktır.

#### **4.1.1.1.1.1. Aylık Gelir**

Sosyo-ekonomik statü ölçeklerinde en temel değişkenlerden biri gelir değişkenidir. Bir hanenin gelir seviyesi onun tüketim ve yaşam tarzını yakından etkilemekte bu da sosyo-ekonomik göstergelere etki etmektedir (TÜSES, 2012). Müstakrizlerle yapılan anket verilerinden elde edilen bilgiler doğrultusunda, müstakrizlerin hanehalkı aylık ortalama gelirlerinin 2.000TL ile 4.000TL arasında yoğunlaştığı tespit edilmiştir. Bu gelirin elde edilmiş şekilleri farklılık gösterse de müstakrizlerin aylık gelirlerini nasıl temin ettiği ile ilgili bazı ifadelerini vermek, müstakrizlerin özelliklerini daha iyi anlamaya imkân sağlayacaktır

Hurda toplayıp satan Celal, günlük gelirinin değişiklik gösterdiğini normal bir günde hurdadan kazandığı paranın 160TL ile 200TL arasında olduğunu ifade etmektedir. Maliyetleri düştüğü zaman aylık net eline geçen paranın 4500TL olduğunu ifade etmiştir. Celal'in eşi de çoğu zaman hurda toplamaya yanında yardımcı olarak gitmekte, ekstra bir işte çalışmamaktadır. Bir ayda ailenin elde ettiği toplam gelir miktarı 4500TL kadardır.

“Zaman geliyor 200kg zaman geliyor 300 kg. hurda topluyorum, değişiyor. Zaman geliyor 1 ton... 200 kg hurda bugün kilosu 1,30TL'den 260TL para yapar. 60TL'ye hurdayı bağlasan 200TL para kalır. 100TL'ye hurdayı bağlasam 160TL para yapar.”  
[Celal, 06.07.2019]

Bir ilkokulda kantin işleten Esin ise aylık 1500TL ile 2000TL arasında değişen net gelirinin olduğunu ifade etmektedir. Eşi de bisiklet tamircisi olan Esin'in ailesinin bir ayda elde ettiği toplam gelir yaklaşık 3000TL kadardır.

“Asgari ücrete yakın kâr elde ediyorum. 1500-2000TL kazanıyorum. O ayki öğrenci potansiyeline, sattığın ürüne göre değişiyor. Çikolatada kârım düşük benim, ama suyu çok sattıysam kârım içecekte daha çok oluyor. Alırken onda daha çok kârlısın.”  
[Esin 24.08.2020]

Esin daha önce bir fabrikada çalışmasına rağmen orayı bırakarak kantin işine girdiğini belirtmektedir. Ücretli çalışmayı bırakarak kendi işini yapmasının sebebi olarak çocuklarıyla yeterince ilgilenememesini göstermektedir.



“Ben daha önce fabrikada çalışıyordum. Çocuklarım mağdur oluyordu. Geç saatte geliyordum. Ama burada kendi işim. Asgari ücrete yakın kar elde ediyorum.” [Esin, 24.08.2020]

Diktiği ürünleri instagram aracılığıyla satan Sude ise aylık ortalama 5-6 adet elbise sattığını, her bir elbisenin ortalama fiyatının 120-130TL olduğunu, aylık 750-800TL arasında gelir elde ettiğini ifade etmektedir. Elbisenin dikim maliyetini çıkarttığımızda yaklaşık 450TL kar elde etmektedir. Eşi asgari ücretle bir fabrikada çalışmaktadır. Böylece bir ayda aileye giren toplam para miktarı 2500TL kadardır.

“Araştırmacı: Şu an instagramdan aylık ortalama ne kadar satış yapıyorsunuz?”

Geçen ay güzel oldu. 10-15 civarı satış oldu mesela. Bu ay 3-4 taneyle kapattık. Hiç belli olmuyor. Ortalama 5-6 diyelim.

Araştırmacı: 5-6 tane elbise mi satıyorsunuz?”

Evet elbise, tunik. Bizim istediğimiz kitleye ulaşabilsek, çok iyi yükseleceğiz de ulaşamıyoruz.

Araştırmacı: Bir elbise ne kadar ortalama?”

120-130TL arası.” [Sude, 01.01.2019]

Gülseren ise piko işinden aylık 1200TL net kar elde ettiğini belirtmektedir. Gülseren yaptığı piko işlerini ilave bir gelir olarak yapmaktadır. Kendisi aynı zamanda bir halk eğitim merkezinde ücretli olarak dikiş kursu öğreticisidir. Piko işini ise görümcüsüyle birlikte yapıyor ve elde ettikleri karı paylaşıyorlardı. Buradan Gülseren’e kalan para 600TL kadardı. Eşi de ücretli olarak bir mağazada çalışmakta, böylece ailenin aylık toplam geliri 4000TL kadar olmaktadır.

“Araştırmacı: Sizin aylık ne kadar satışınız oluyor?”

4 pike oluyordur. Ama arada pikolar da geliyor. Tek pike olarak adlandıramıyoruz. Mesela bazen piko geliyor, bazen elbise geliyor. Mesela şimdi elbise geldi. Arada başka şeyler de giriyor.

Araştırmacı: 4 pike ne kadar peki?”

Tanesi 300-375TL arasında değişiyor. Modeline göre. 4 tane geldiği zaman 1200TL’yi geçiyor.” [Gülseren, 09.04.2019]

Müstakrizlerin içinde gelirleri en düşük olanlar Suriye uyruklu olanlardı. Onlardan biri olan Abdullah motosikletiyle geri dönüşüm malzemeleri toplayıp bunları satmakta ve günlük 40TL ile 80TL arasında gelir elde etmekteydi. Aylık geliri ise yaklaşık 1500TL kadardı. Geliriyle orantılı olarak bu ailelerin giderleri de daha azdı. Daha düşük kirali evlerde oturmaktaydı ve gıda, giyim, sağlık harcamaları da daha düşüktü.

#### 4.1.1.1.2. Meslek ve Ailedeki Çalışanlar

Meslek, kişinin sosyo-ekonomik statüsünü gösteren değişkenlerden biridir. Modern dönemde meslek, eğitim ve gelirle yakın ilişki içerisinde. Hanehalkı üyelerinin mesleklerinin bir sonucu olarak hanenin geliri ortaya çıkmaktadır.

Bir MFK'dan borç alan kişiler, aldıkları borcu küçük ölçekli işlerde kullanmaktadır. Bu işler kimi zaman müstakrizin asıl işi ve asıl gelir kaynağı olmakta, kimi zaman ise asıl işe ilave olarak yapılan ek gelir kaynağı olarak görülmektedir.

Müstakrizin ailenin geçimi konusundaki konumları da farklılık göstermektedir. Kimi zaman müstakrizin kendisi bizatihi ailenin geçimini sağlamada başrolü oynarken kimi zaman hanenin gelirine ilave bir katkı yapan konumundadır.

Araştırma kapsamında incelenen 41 müstakrizin meslekleri incelendiğinde büyük çoğunluğunun küçük ölçekte ticaretle uğraşan esnaflar olduğu görülmektedir. Bu esnaflar ayakkabıcılık, tuhafiyeye, konfeksiyon, temizlik malzemeleri satımı, kafe işletmeciliği gibi farklı sektörlerde çalışmaktadır. Esnaflar dışında kâğıt toplayıcılığı, hurdacılık, hayvancılık, fotoğrafçılık gibi meslekleri yapan müstakrizler bulunmaktadır. Müstakrizlerin bazıları da ücretli olarak bir işyerinde çalışmakta, karz ile yaptığı işi ek gelir elde etmek için yapmaktadır. Ücretli çalışanların tamamına yakını asgari ücretle çalışmaktadır.

**Tablo 17:** Müstakrizlerin Meslekleri

Ad	Meslek	Ad	Meslek
1 Abdullah	Kâğıt Toplayıcısı	22 Mahmut	İşçi
2 Abdurrahman	Kâğıt Toplayıcısı	23 Musa	Esnaflar (ikinci el elektronik)
3 Aydın	Esnaflar (Börekçilik)	24 Necip	Grafik Tasarım
4 Ayten	Terzi	25 Nuran	Hayvancılık
5 Aysel	İşçi	26 Osman	Esnaflar (Kafe işletmecisi)
6 Cevdet	İşçi	27 Sedat	İşçi
7 Celal	Hurdacı	28 Semra	Esnaflar (Tuhafiyeye)
8 Ebru	Ev hanımı	29 Sezen	Esnaflar (Tuhafiyeye)
9 Emrah	Esnaflar (Ayakkabıcılık)	30 Serhat	Esnaflar (Kafe işletmecisi)

10	Ensar	Öğrenci	31	Sirac	Kurye
11	Esin	Kantincilik	32	Sude	Terzi
12	Fahri	Esnaf (Kafe işletmecisi)	33	Süreyya	Fotoğrafçılık
13	Gülten	Terzi	34	Tuğçe	Ev hanımı
14	Gülseren	Terzi	35	Yonca	Esnaf (Konfeksiyon)
15	Hüseyin	Esnaf (Temizlik Malzemeleri)	36	Yahya	Esnaf (Cam balkon yapımı)
16	Kenda	Terzi	37	Yakup	İşçi
17	Latif	Hayvancılık	38	Yaşar	Esnaf (Konfeksiyon)
18	Muhammed	Kâğıt Toplayıcılığı	39	Yavuz	İşçi
19	Mevlüt	İşçi	40	Zekeriya	Esnaf (Ayakkabıcılık)
20	Meltem	İşçi	41	Zehra	Ev hanımı
21	Menekşe	Esnaf (Tuhafiye)			

Müstakrizlerin 20'sinin (%50) hanesinde müstakriz dışında bir çalışan olduğu görülmektedir. Bu çalışanların çoğunluğu da asgari ücretle çalışmaktadır. Kimi zaman müstakrizin kendisinin de ücretli bir işte çalıştığı görülmekte, karz olarak aldığı miktarla gelirine ilave bir iş yapmaktadır. Sedat ve Gülseren bunların örneklerinden ikisidir. Sedat bir fabrikada çalışırken aynı zamanda İKSAR'dan karz alarak hayvancılık yapmakta, Gülseren ise halk eğitim merkezinde dikiş kursu öğreticiliği yaparak asgari ücrete yakın bir ücret almakta, bunun yanında ilave gelir elde etmek için de evde sipariş ile piko vb. dikiş işleri yapmaktadır.

Müstakrizlerin 21'inin hanesinde ise tek çalışan bulunmaktadır ve çalışan kişi müstakrizin kendisidir. Ailede tek çalışan olduğunda doğal olarak ailenin geliri daha düşük olmaktadır. Suriye uyruklu erkek müstakrizlerin tamamı kâğıt toplayıcılığı yapmakta ve hanede sadece müstakrizin kendisi çalışmaktadır.

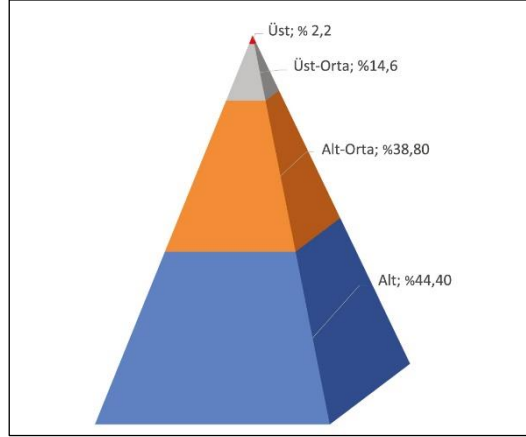
#### **4.1.1.1.3. Eğitim Düzeyi**

Sosyo-ekonomik statünün belirleyicilerinden biri de eğitim düzeyidir. Gelirleri yüksek bazı meslekler yüksek eğitim düzeyi ile elde edilebilmektedir (TÜSES, 2012).

Müstakrizlerin eğitim düzeylerine bakıldığında %63'ünün lise ve altı eğitim düzeyinde olduğu tespit edilmiştir. En yüksek oranın ise %39 ile ilköğretim seviyesinde olduğu

görülmüştür. Hiçbir okuldan mezun olmayan sadece bir müstakriz bulunmaktadır. Bu kişi de Suriye uyrukludur.

TÜSES (2012) tarafından geliştirilen sosyo-ekonomik statü endeksine göre Türkiye'deki sosyal statü grupları dört kategoriden oluşmaktadır. Bunlar sırasıyla alt, alt orta, üst orta ve üst sosyal statü gruplarıdır.



**Grafik 5:** Türkiye'de Sosyo-Ekonomik Statü Grupları

**Kaynak:** TÜSES (2012)

Müstakrizlerin aylık gelirleri, meslekleri ve eğitim durumları dikkate alındığında müstakrizlerin bu dört kategoriden alt statü içerisinde yer aldıkları söylenebilir.

#### **4.1.1.1.2. Karzın Kullanım Alanları**

İKSAR'a karz başvurusu yaparak başvurusu uygun görülen kişilerin bir kısmı, alacakları karz ile yeni bir iş girişiminde bulunmak istediklerini belirtirken bir kısmı mevcut işlerinde kullanacaklarını ifade etmişlerdir. Her iki kullanım amacıyla başvuranların sayısı hemen hemen birbirine eşittir. Analiz kapsamındaki 41 kişiden 20'si yeni bir iş girişiminde bulunurken 21'i mevcut işlerinde kullanmak için karz başvurusunda bulunmuştur.

Aldıkları karzı, mevcut işlerinde kullananların arasında yabancı uyruklu kimse bulunmamaktadır. Yabancı uyrukluların tamamı aldıkları karzı yeni bir iş girişiminde bulunmak için kullanmıştır.

#### 4.1.1.1.2.1. Yeni Bir İş Girişiminde Bulunanlar

Yeni bir iş girişiminde bulunmak için karz alanların karz kullanım alanları çeşitlilik göstermektedir. Karz ile bir dikiş makinesi alarak evinde terzilik yapmaya başlayan kişiler olduğu gibi bir çiçekçi dükkânı açmak, halk pazarlarında giysi satmak, bir hayvan olarak süt satmak gibi amaçlar için karz alanlar da bulunmaktadır. Müstakrizlerin bazıları sadece aldığı karzı sermaye olarak kullanarak iş girişimlerini başlatabilirken bazıları aldığı karza ilave para koymaktadır. Sadece aldığı karzı sermaye yapanların iş girişimleri, daha küçük ölçekte olmakta, aldığı karza kendisi de ilave miktar koyarak 5.000TL'den daha fazla bir sermaye ile bir iş girişiminde bulunanların işletmeleri ilkinde nispeten daha büyük ölçekli olmaktadır.

Sermaye olarak sadece karzı kullanan, karzın dışında ilave yapmadan iş girişiminde bulunanlardan biri Zehra'dır. Hobi olarak el örmesi çantalar, farklı takı tasarımları yapan Zehra, yaptığı işi biraz daha geliştirme niyetindeydi. Sapanca'da düzenlenecek olan el sanatları festivalinde sergi açarak hobi olarak yaptığı işi ticarileştirmek istiyordu. Hobi olarak yaptığı ürünlerden daha fazla üretebilmek için ihtiyaç duyduğu ip, düğme, çanta sapı, boncuk ve diğer takı aksesuarları gibi malzemeleri toptan satın almak için karz başvurusu yaptı. Aldığı karz ile malzemelerini aldıktan sonra kendi tasarımıyla ürünler üreterek festivalde sergileyecek, eğer festivalde beklediği satışa ulaşırsa bu işi daha da devam ettirecekti.

“Takı tasarımı yapıyorum, nakışla birlikte ve el örgüsü bebek elbisesi ya da çanta gibi şeyler yapıyorum. İlk başta kendim için başlamıştım. Hobi olarak. Sonradan da meslek edinmeyi gerek gördüm. Evde boş durmaktansa bir şeyler üretmek istedim. Öyle ufak tefek instagramdan başladım. Adapazarı'nda haftada bir gün kursa gittim. Çanta örmek için.

Araştırmacı: SAMEK tarzı kurs mu?

Yok. Özel kurstu. Onda daha çok örgünün detayları, astar dikme vs. gibi şeyleri öğrendim. Ben zaten örgü biliyordum.

Araştırmacı: Çanta için mi?

Evet. Çanta içine astar dikmek için. Benim de aslında hedefim kendime bir hobi evi açıp oradan devam etmek.

Araştırmacı: Hobi evi dediğiniz yine bu ürünleri mi satıyor?

Evet. Hem ipleri, çanta aksesuarları falan onları satıyorlar hem de onların kursunu veriyorlar. Yapmayı bilmeyen kişiler için onları gösteriyorlar. Eğer ben de bu işte sağlam adımlarla ilerleyebilirim, bir kitleye ulaşabilirsem ileride o şekilde devam etmek isterim.” [Zehra, 01.06.2019]

Ayten ise evinin geçimine katkıda bulunmak için pike, çocuk battaniyesi, havlu gibi ürünlere isim yazabilen ve işleme yapabilen bir nakış makinesi almak için karz başvurusunda bulunmuştu.

“Şimdi şeyler var. Bebek battaniyelerine, kıyafetlerine bebeklerin isimleri yazılıyor. Ama bunlar çok daha gelişmiş şekilde piko makinelerinde yapılıyor. O tür bir şeyler yapıp instagramdan satmak istiyorum...”

...Çeyiz işlerinde antika işler var. Bunları elde yapman gerekiyor. Ama 5.000TL’lik olan makinede bu antikalara da yapabiliyorsun. Ama bunları da mesela, şimdi instagramda satıyorlar. Bunların kumaşını top olarak alıp istenilen ölçülerde o antikalarını yapıp işlemlerini falan hiçbir şey yapmıyorsun. Öyle hazır alıyorsun.”  
[Ayten, 14.02.2019]

Suriye uyruklu kişiler ise aldıkları karzı genellikle karton, kâğıt, plastik gibi geri dönüşüm malzemelerini toplamak için kasalı motosiklet alımında kullanmıştı. Sakarya’da geri dönüşüm malzemeleri toplamak Suriyeliler için uygun bir geçim kaynağı haline dönüşmüştür. Zira çoğunun çalışma izinleri olmadığından bir işletmede resmi olarak çalışmıyor, ellerinde yeterli sermaye olmadığından kendilerine dükkân açamıyorlardı. Bu nedenle geri dönüşüm malzemeleri toplamak onlar için iyi bir alternatif oluyordu. Özellikle üç tekerlekli kasalı motosiklet kullanımı göçmenler arasında oldukça yaygındı. İKSAR’dan karz alarak bu tür bir motosiklet alan Abdullah bunlardan biridir.

Abdullah, İKSAR’a karz başvurusu yaptığı dönemde düzenli bir işi bulunmamaktaydı. Eşi ve iki çocuğuyla birlikte 2017 yılında Sakarya’ya gelmiş, fakat düzenli gelir elde edebileceği bir iş bulamamıştı. Bazen inşaat işi olduğunda bir kalfanın ekibine dahil oluyor ve günlük yevmiye alıyordu. Fakat bu yevmiyelerde de çoğu zaman parasını alamamaktan şikayetçiydi. Kalfa bazen yevmiyesini veriyor bazen de vermiyordu. Bu nedenle inşaatlara gitmeyi bıraktığını ifade etmekteydi. Abdullah’ın hedefi üç tekerlekli kasalı, elektrikli bir motosiklet alarak karton, plastik gibi geri dönüşüm malzemeleri toplamaktı. İnşaatlarda çalışmayı bıraktıktan sonra kendisine üç tekerlekli, önden kasalı bir bisiklet kiralamıştı. Bu bisiklet ile geri dönüşüm malzemeleri toplayabilmiş, günlük 40-50TL arası bir gelir elde etmeye başlamıştı. Fakat elde ettiği gelirin 20TL’sini bisikletin günlük kira bedeli olarak ödüyordu. Ayrıca kullandığı bisiklet ile daha çok düz alanlarda malzeme toplayabiliyor, daha dik yerlere bisikletiyle çıkamıyordu. Bu da malzeme topladığı alanı sınırlandırıyordu. Abdullah’ın İKSAR’dan talep ettiği şey, üç tekerlekli kasalı ve elektrikli motosiklet idi. Bu motosiklet ile hem daha fazla malzeme

toplayacak hem malzeme topladığı alan artacak, böylece daha fazla gelir elde edebilecekti.

Yukarıdaki yeni bir iş girişiminde bulunan iki örnekte başlangıç sermayesi olarak verilen tutarlar yeterli gelmiştir. Zehra 3.000TL, Ayten 4.100TL karz talep etmişti. Abdullah'a verilen karz ise 9.500TL idi.<sup>22</sup> Bu kişiler verilen karz miktarı ile iş girişimlerini başlatabilmeyi başarabildiler. Fakat İKSAR'ın karz verdiği kişiler arasında, 5.000TL'den daha fazla sermaye gerektiren işlere başlayacak kişiler de bulunmaktaydı. Bu kişiler aldıkları karza ilave olarak kendi çevrelerinden topladıkları paraları da sermayeye ilave ederek iş girişimlerini başlatabilmiştir. Örneğin Sakarya'nın turistik ilçelerinden biri olan Sapanca'nın sahile yakın bir noktasında, içerisinde hediyelik eşyaların ve doğal çiçeklerin satışının yapılacağı bir dükkân açmak isteyen ve başlangıç için 40.000TL paraya ihtiyacı olan Fahri'ye de karz verilmiş ve bu kişi kalan miktarı kendi imkânlarıyla bularak işletmesini açabilmiştir.

“Mart'ın 15'inden sonra sezon açılıyor. İnsanlar harekete geçmeye başlamışlar. Bizim bu işi en geç bir ay içinde kurmamız lazım. Ben kafamda bir proje yaptım. İki tane kıl çadır düşünüyorum. Kıl çadırının içine hediyelik antik eşyalar, çanak, çömlek vs. düşünüyorum. Arasına da çiçek vs. koyup satış reyonu yapacağım. Allah izin verirse.” [Fahri, 13.02.2019]

Karz kullanarak yeni bir iş girişiminde bulunan kişilerin yaşları da 18 ile 66 yaş arasını kapsayan geniş bir aralıktadır. Liseyi yeni bitirip al-götür tarzında küçük bir kafe açmak için karz başvurusunda bulunan 18 yaşındaki Osman gibi genç girişimcilerin yanında Suriye'den göçüp Sakarya'nın bir ilçesine yerleşen ve çocukları ile birlikte yaşayan Kenda gibi daha ileri yaşlardaki kişiler de bulunmaktadır. Osman aldığı karzı yeni açmak istediği, sadece kahve üzerine odaklanan küçük işletmesinin kuruluşu için harcarken, daha önceleri Suriye'de terzilik yapmış olan Kenda Arapların giydiği yöresel elbiseleri dikip satmak için dikiş makinesi alımında kullanmıştır.

---

<sup>22</sup> Abdullah'a verilen karzın İKSAR'ın verdiği ilk karz olduğunu belirtmek gerekir. Abdullah ile derneğin kurucu üyeleri, dernek kurulmadan önce tanışmış dernek kurulduktan sonra da Abdullah'ın motosiklet alma talebi gelince henüz karz vermeye hazır hale gelmedikleri için beklemeyi uygun gören yönetim kurulu, bekleme süreci devam ederken ilk karz deneyimini Abdullah'a karz vererek yapmayı uygun görmüştür. Derneğin prensip olarak belirlediği limit olan 5.000TL Abdullah'a karz verildikten sonra belirlenmiştir.

#### 4.1.1.1.2.2. Mevcut İşleri İçin Kullananlar

Mevcut işletmelerinde kullanmak için karz alanlar genellikle aldıkları karzı, işletmelerine mal almak için kullanmıştır. Bu karz, hayvancılık işi yapan Latif için inek alımı, köylerde temizlik malzemesi satan Hüseyin için temizlik malzemeleri alımı, tuhafiyeye işletmesi olan Semra için iplik ve penye alımı, hurdacılık işi yapan Celal için hurda alımı gibi farklı alanlarda kullanılmıştır.

“Hayvan almak için başvuru yaptım. Oradan üretmeye başladım. Karz almadan önce iki tane hayvanım vardı. Bir tane de buzağı vardı. Sizden karz aldıktan sonra ben o ineklerden birini sattım. Sizden aldığım karzı da ekleyerek 2 tane inek aldım. Üç tane inek, üç tane buzağı yaptım.” [Latif 06.08.2020]

Kamyonetiyle köyleri dolaşarak temizlik malzemeleri satan Hüseyin nakit sıkışıklığından dolayı mal alamadığı bir dönemde İKSAR’dan karz talep ederek bu sıkışık durumdan kurtulduğunu ifade etmektedir:

“Mal almak için başvurmuştum. O dönem çok sıkışık bir dönemime denk geldi. Mallarım bitmek üzere ama mal alacak param yok.

Araştırmacı: Ne tür mallar almak için başvurmuştun?

Temizlik malzemeleri, deterjan, sabun, çamaşır suyu gibi mallar.” [Hüseyin, 24.08.2020]

Bayan tesettür giyim üzerine instagram sayfası olan ve kendi diktiği ürünleri instagram marifetiyle satmaya çalışan Sude ise ihtiyaç duyduğu kaliteli bir fotoğraf makinesi alımı için karz başvurusunda bulunmuştur.

“Ben zaten SAMEK’in<sup>23</sup> fotoğrafçılık kursuna gidiyorum. Bizim elimizde çok eski bir fotoğraf makinesi var. Bir de elimizdeki telefonlar var. Iphone falan da yok ikimizde de. Görüntü kalitesi düşük telefonlar. Onlarla işimizi yapmaya çalışıyoruz.

Araştırmacı: Diktiğiniz ürünleri çekmek için mi fotoğraf makinesine ihtiyacınız var?

Evet. Net bir şekilde çekmek için. Bu iş o kadar ilerlemiş ki çok uçuk moda çekimlerine gitmiş bu iş. Hatta onun şikayetini çok yapıyorlar. Mesela falanca markadan, görseline güvenip ürün almış, ama ürün beklediği gibi çıkmamış. Bizde de tam tersi oluyor. Sağolsunlar bizim pamuk hassasiyetimize, eşimin helal gıda üzerine instagramda bir sayfası var, ona güvenerek ürünlerimizi alıyorlar. Alıyorlar bakıyorlar. Ürün beklediğinden iyi geldi. Biz bunu hep duyuyoruz. Ama o kişide o çok sınırlı kalıyor. Bunun kitlelere yayılması lazım. O yüzden biz en son dedik ki görselleri iyileştirmeyi deneyelim. Bakalım bunun bize bir faydası olacak mı? Çünkü ben tecrübeme güveniyordum, işimi iyi yapışıma güveniyordum, fakat bu ayak da önemliymiş, instagram satışlarında. Bunu bilmiyordum.” [Sude, 01.01.2019]

---

<sup>23</sup> SAMEK: Sakarya Büyükşehir Belediyesi Sanat ve Meslek Edindirme Kursları



Kamyonetiyle köyleri ve mahalleleri gezerek kişilerin hurdalarını satın alıp toplu bir şekilde sanayilerde satarak kâr elde etmeye çalışan Celal daha fazla hurda satın alabilmek için ilk olarak 1000TL karz talep etmiştir:

“Araştırmacı: Bir günde ne kadar hurda topluyorsunuz?

Zaman geliyor 200kg. zaman geliyor 300 kg. Değişiyor.

Araştırmacı: Hurdayı burada sanayiye mi satıyorsunuz?

Sanayiye de getiriyorum. Bazen Adapazarı'na getiriyorum.

Araştırmacı: Şimdi benim anladığıma göre size 1.000TL karz verildiğinde daha fazla hurda toplayabilecek misiniz? Hakikaten öyle mi yani?

Tabi ki toplayabileceğim.

Araştırmacı: Yani 1.000TL karz almakla almamak arasında çok bir şey değişiyor mu? Onu merak ettim. Hakikaten kazancınızı etkiliyor mu?

Etkiliyor tabi abi. Mesela benim 200 liram var. O para benim cebimde olsa 1.200TL yapar. 1.200TL parayla ben 4-5 gün işe giderim. Veyahut üç gün gitsem, üç günde ben atıyorum 1 ton hurda toplasam, 1 ton hurda atıyorum 1.500TL yapar. 1.500'ün içinde kablosu çıkıyor bakır, çeşme musluğu sarısı çıkar, alüminyum çıkar. 500TL de öyle fazladan alsam ne yapar 2.000TL yapar. 1.000TL masraf yaptım 1.000TL para kaldı. 3-4 gün için konuştum. Hesabını yap sen.

Araştırmacı: Yani cebinizde çok fazla para olmadığı zaman çok fazla hurda toplamaya çıkamıyor musunuz?

-Ee yani. Şimdi benim cebimde 1.000TL param olsaydı ben yakın çevreleri gezmezdim. Çünkü yakın çevreleri gezilmiş olarak kabul edelim. Çok hurdacı geziyor diyelim. Bu sefer ne yapacağım. Köyleri gezeceğim. Atıyorum Alaplı'yı gezerim, Akçakoca'yı gezerim. Bolu'yu Düzce'yi gezerim.” [Celal, 06.07.2019]

İKSAR'ın karzı teslim süreci talep edilen miktarın müstakrizlerin banka hesabına yatırılmasıyla tamamlanmaktadır. Paranın kullanımı bu noktadan sonra tamamen müstakrizlerin inisiyatifine geçmektedir. Bu noktada müstakrizlerin karzı, başvuruda belirtilen amaç dışında kullanabilecekleri bir ortam hasıl olabilmektedir. İKSAR kimi zaman bunu önlemek için mal alındıktan sonra malın fotoğrafının ya da faturasının fotoğrafının gönderilmesini istemektedir. Her ne kadar fotoğraf da istense beyan ettiği kullanım amacı dışında kullanma niyeti olan kişilerin bunu rahatlıkla yapabileceği düşünülmektedir. Bu hususu İKSAR yetkilileri bilse de hem bürokratik işlerin azalması hem de güven duygusunun tesis edilmesi amacıyla ekstra bir belgelendirme işlemine gitmemektedir. Müstakrizlerin çoğunluğunun, aldığı karzı beyan ettiği kullanım amacına uygun kullandığı görülmüştür. Yapılan görüşmelerde sadece bir kişinin aldığı karzı beyan ettiği kullanım amacı dışında kullandığı görülmüştür. Bilgisayar, telefon gibi elektronik

eşyaların tamiri üzerine çalışan Musa bunu açıkça ifade etmektedir. Verdiği teknik servis hizmetinin yanında fare, klavye gibi bilgisayar malzemelerini de müşterilerinin talep ettiğini, örneğin bilgisayarını tamire gelen bir kişinin fare, klavye gibi malzemeleri de kimi zaman almak istediğini ifade ederek, bu noktada karz talep etmiş, bu tür malzemeleri stokuna eklemek istediğini ifade etmiştir. Karz aldıktan sonra ise aldığı karzı bu amaçla kullanmamıştır.

“Araştırmacı: Hangi amaçla karz başvurusu yaptınız?

-Parça alırım, stoka malzeme alırım diye başvuru yaptım. Stoktan kastım, bilgisayar malzemeleri, aksesuarları, fare klavye. Asıl işim teknik servis ama yanında bilgisayar malzemeleri, aksesuarları, ikinci el bilgisayar satışı vs. bunlar da var.

-Aldığınız karzı nasıl kullandınız?

-Aldığım karzı o amaçla kullanmadım. Borca kullandım. Borcumu ödedim. Başka bir yere borcum vardı onu kapattım. Size taksitli olarak ödemesini yaptım.

-Vergi dairesine olan borç mu?

-Yok arkadaşta elden borcum vardı. Onu kapattım. Neden malzeme almadım. Çünkü 3.000TL bize bu iş için yetmedi. Onu fark ettim.” [Musa, 11.08.2020]

#### **4.1.1.1.3. Müstakrizlerin Karz Alma Sürecindeki Duyguları**

Müstakrizlerin karz başvurusu yaparken ve karz başvuruları onaylandığında ne hissettikleri sorulduğunda iki duygunun öne çıktığı görülmektedir. Bunlardan ilki tedirginlik, ikincisi memnuniyettir. Faizsiz borç veren yeni bir program başlatıldığında bu tür bir programa pek çok kişinin hiç düşünmeden başvuracağı düşünülebilir. Fakat İKSAR örneğinde bu durumun böyle olmadığı tecrübe edilmiştir. Çok yoğun karz talebi olmamıştır. Karz talebinin yüksek olmamasının kanaatimizce iki sebebi bulunmaktadır. Birincisi İKSAR yönetiminin yoğun bir reklam kampanyası yapmaması, doğal bir yayılım sürecini benimsemesi, ikincisi ise karz başvurusu yapma potansiyeline sahip olan kişilerin bu tür bir programa mesafeli yaklaşmasıdır. Karz başvurusu yapan kişilerin bazıları da karza ihtiyaç duydukları için başvurularına rağmen arka planda bir tedirginlik yaşadıklarını ifade etmişlerdir.

##### **4.1.1.1.3.1. Tedirginlik**

Müstakrizlerin bir kısmı karz başvuru aşamasında daha önce duymadıkları bir kuruluştan karz almada tedirgin olduklarını ifade etmektedir. Ancak tedirginlik yaşayanların büyük çoğunluğu İKSAR yetkilileriyle yaptıkları ilk görüşmeden sonra tedirginliklerinin büyük

ölçüde gittiğini ifade etmiştir. Tedirginliğin kaynağı olarak dolandırıcılık, FETÖ benzeri bir yapılanmaya üye olma endişesi, karz-ı hasen programının içeriğinin tam olarak bilinmemesi ve borçlanmaktan kaçınma tutumu gibi faktörlerin olduğu görülmektedir. Hurdacılık işi yapan Celal, tedirgin olmasının nedeni olarak dolandırıcılık ihtimalini ifade etmektedir:

“İlk alırken bir tedirgin oldum. Tanımadığım bir kuruluştan borç aldığım için biraz tedirgin oldum. Hani dolandırıcılık falan muhabbetleri oluyor ya. Ondan korktum yani. Ya başımıza bir iş açmayalım, sıkıntılara girmeyelim diye düşündüm. Ama sonra sizle tanıştıkça bir ferahladım yani. Şimdi güvene güvene istiyorum. Allah razı olsun onlar da bana güvene güvene veriyorlar.” [Celal, 30.06.2020]

Nuran, Yaşar ve Zekeriya ise FETÖ yapılanması gibi bir durum olabileceğinden endişe etmektedir. Bu nedenle Yaşar karz alınabilmesi için derneğe üye olunup olunmayacağını sormakta, üye olması durumunda yıllar sonra bu üyeliğin karşısına olumsuz bir durum olarak çıkabileceğinden endişe etmektedir:

“Açıkçası endişelendim. Bu FETÖ olayları falan var ya. Öyle bir şeye karışır mıyım diye düşündüm. Halil’i tanıdığım için böyle bir şey olmayacağını düşündüm. Sonradan da sizi tanıdım. Böyle bir şey olmadığını düşünüyorum. Birkaç kişi de öyle söyledi. Başım belaya girer falan dediler.” [Nuran 24.08.2020]

“Bu üyelik işleri var ya. Oradan acaba bize bir sıkıntı olur mu diye. Hani bu FETÖ olayları var ya. İnsanların başına 20 yıl sonra çıktı ya. Bir yerden üye olmuş falan. Öyle bir tedirginliğim oldu tabi. Ben ilk başta üyelik falan olacak mı diye sordum. O da öyle bir şey yok dedi. O zaman rahatladım. Eğer üye olacaksak bir kaydımız falan olmayacaksa dedik tamam.” [Yaşar, 24.08.2020],

“Tedirgin oldum. Olmadım desem yalan konuşmuş olurum. Yine ülkemizde bu tarz olaylar oluyor. O parayı verdi. Oradan para aktarıldı. Bu kuruluş kim. O kadar değişik şeyler oluyor ki. Dolandırıcılık değil de. Yarın 10 sene sonra derler ki, devletler değişiyor. Bunlar bilmem neciydi. Bunlardan para senin hesabına geçti. Sen ona para gönderdin. Öyle bir tedirginliğim oldu.” [Zekeriya, 24.08.2020]

Esin ise derneğin karz-ı hasen programının tam içeriğini bilmediği için tedirgin olduğunu ifade etmektedir. Dernek yetkilileri programın amacını ve ayrıntılarını anlattığında ise tedirginliğinin geçtiğini dile getirmektedir:

“Baştan tedirgin oldum mesela. Sonradan tedirginliğim gitti. Baştan içeriğini bilmediğim için, ne olduğunu bilmediğim için tedirgin oldum. İçeriğini siz anlatınca tedirginliğim gitti.” [Esin 24.08.2020]

Esin’in duyguları ile benzer duyguları Mahmut da paylaşmakta programın amacının ne olduğunu tam anlamıyla anlamadığı için ilk görüşmeden önce tedirgin olduğunu, neden herhangi bir menfaat beklemeden borç verildiği, amaçlarının ne olduğu gibi soru işaretlerinin bulunduğunu ifade etmektedir:

“Şöyle. İlk gelirken vardı bu tedirginlik. Oradaki ortam, sizleri tanıdığımdeki oradaki bakış açısı, işi dertlenme olayı biraz da. Bu işi neden yaptığınızı kâmil manada anlayamasam da en azından benim algıladığım kısmı söylüyorum. Bir şeyin derdinden dolayı bu işle meşgulsünüz kanaati oluştu bende. Bu dert bana güven verdi daha doğrusu. Bir sistem var. Bu sistemde İslami bir sistemin gündeme çıkması lazım ve aktif olması lazım derdi bana güven verdi. Ama dediğim gibi ben yapım gereği borçlanma ve taksit olayına hep soğuk olduğum için o borcu ödeyene kadar o hayvanı satana kadar hep bir tedirginlik vardı. Hep o da olur bende.

Araştırmacı: Gelirken tedirginlik vardı dediniz ya. Tam olarak ne düşündünüz mesela?

Klasiktir ya. Neden veriyorlar, nasıl veriyorlar ve düz mantık bu rakam verilmez. Altında başka bir şey vardır. Niye adam durup dururken 5.000TL versin. Ben o zaman rakamı az çok biliyordum, 5.000TL diye. Niye versin bana. Şimdi sistemi de bilmiyoruz. Tamam Müslümanız elhamdulillah ama ekonomik sistemi falan, çok olayın detayını bilmiyoruz. Bundan bir adım sonra bir şey olacak mantığı vardı. Gelince siz derdi anlatınca o düşüncem gitti.” [Mahmut, 08.10.2020]

Fahri ve Latif ise yaşadığı tedirginliğin sebebi olarak İKSAR’ı değil bizatihi borçlanmanın kendisini görmektedir.

“Karz alırken tedirgin oldum. Benim hayatımda ne kredi çekmişliğim vardı ne de borç almışlığım vardı. Ben ilk defa onunla başladım borca. Bir de elden aldım birkaç kişiden. Hayatımda hiç borçlanmamıştım. O nedenle kötü hissettim. Ben maaşla çalışan bir adamdım. SASKİ’de<sup>24</sup> çalışıyordum. Bir kredi kartım vardı sadece. Onun da 500TL bir limiti vardı. Onu da ödüyordum yani. Ticarete girdim darma dağın olduk. Bu iş benim ilk atılımım ticari olarak.” [Fahri, 13.09.2019]

“Borç aldığım için tedirginliğim oldu. Neticede borç alıyorsunuz. Halen de tedirginliğim var. Neden tedirginliğim var. Bak üstünden bir sene geçti. Ben hala doğru düzgün borç ödeyemedim.” [Latif 06.08.2020]

#### **4.1.1.1.3.2. Memnuniyet**

Müstakrizlerin büyük çoğunluğu ise karz alırken herhangi bir tedirginlik yaşamadığını ifade etmekte, özellikle verilen karzın faizsiz olmasından duydukları memnuniyeti dile getirmektedir.

“İçimden geldiği gibi söyleyeyim. Faizsiz borç para da verilebiliyormuş. Bu hain bankalar milleti sömürdü yıllarca. Bunu hissettim. Bu çok hoşuma gitti. Gurur duydum bunla. Yasal tefeciler varken böyle helal yolla da bu işler yapılabiliyormuş. Onu hissettim hocam. Yani memnuniyet hissettim.

Araştırmacı: Peki tanımadığınız bir kuruluş olduğu için tedirginlik oldu mu?

Tedirginlik olmadı. Çok büyük hayretle ve memnuniyetle karşıladım. Yarabbi dedim bu memleketin Müslüman insanları bitmemiş. Yasal tefecilerin olduğu yerde birtakım Müslümanlar da bir araya gelip insanlara el tutabiliyormuş. Müslümanca

<sup>24</sup> SASKİ: Sakarya Büyükşehir Belediyesi Sakarya Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü

karz-ı hasen, siz daha iyi biliyorsunuz, Kur'an-ı Kerim'de geçiyor bu Allaha borç vermek kabilinden. Hiç tedirgin olmadım.” [Hüseyin, 24.08.2020]

“Borç alırken tedirgin olmadım. Çok güvenilir olduğunu zaten gelen arkadaşlardan anladım. Kendim de araştırdım. Çok da memnun kaldım. Ve herkese de tavsiye ediyorum. Anlatıyorum. Gerçekten çok sevindim. Bunun faizsiz olması beni o kadar mutlu ediyor ki. Diyorum ki buna hiç kötü bir şey karışmadı. Tamamen benim kendi emeğim diyorum. O bana çok gurur veriyor.” [Ayten 14.02.2020]

“Hiç tedirgin olmadım. Zaten siz açıklarken, faiz durumu olmaması çok hoşuma gittiği için zaten hiç sıkıntısız karzı kabul ettim.” [Murat 11.08.2020]

“Faizsiz bir iş olduğu için öncelikle dua ettim. Allah razı olsun dedim. Bunu yapan eden kimse. En önemli şey oydu benim için. Beni rahatlattı. Güven verdi.” [Zekeriya, 24.08.2020]

Bazıları da sevdikleri işi hayata geçirebilmesine imkân verdiği için bazıları da nakit sıkışıklığı yaşadığı bir anda kendisini rahatlattığı için duyduğu mutluluğu dile getirmektedir:

“Gidip hayvanlarla ilgilenmek. Onu almak, satmak, onu organize etmek, bunu biraz daha insanların sosyal anlamda hobi dedikleri olay var ya benim hobi ile ticaret bir arada olduğu için sevdiğim bir iş. Ondan dolayı mutlu oldum. Böyle bir imkânın olması beni mutlu etti. Çünkü o senesi sizle ben denk gelmeseydim o hayvanları almayacaktım, alamayacaktım.” [Mahmut, 08.10.2020]

“O an ihtiyacım vardı. Böyle bir yardım olduğu için mutlu oldum yani.” [Yaşar, 24.08.2020]

Mevlüt ise aldığı karza ilahi bir anlam yüklemekte, bu karz ile yapacağı işte Allah'ın ona yardım edeceğine inandığını ifade etmektedir:

“O an bir şey hissetmedim ama ondan sonra Halil abiye de söyledim. Bu ilahi bir para. Ben bundan bir şeyler kazanacağımı hissettim yani. Ki babama da söyledim. Allah verecek yani.” [Mevlüt, 24.08.2020]

Abdullah'ın duygularını ise aldığı karzla motosikletini aldıktan sonra whatsapp durumunda paylaştığı bir fotoğraf göstermektedir. İki çocuğunu motosikletinin kasasına alıp gezdirirken çektiği fotoğraf hem çocuklarının mutluluğunu hem de Abdullah'ın duyduğu sevinci göstermektedir. Böyle bir karz ya da yardım olmadan bu tür bir motosiklete muhtemelen sahip olamayacak olan Abdullah için aldığı karzın, hayatında çok daha büyük bir etki bırakacağı açıktır. Motosikleti aldıktan sonra yaptığımız ziyarette kendisi motosikletini kalın bir zincirle bağlamış ve her gece saat başı pencereden motosikletine baktığını, çalınıp çalınmadığını kontrol ettiğini ifade etmiştir.

#### **4.1.1.2. Karz Başlangıcı ve Bitişi Arasındaki Süreç**

Karz süreci içerisinde sunulması uygun görülen temalar sırasıyla karzın müstakrizlerin hayatlarına etkisi, karzın gelirlerine etkisi, karz ile yapılan işleri olumlu ve olumsuz etkileyen faktörler, yapılan işten elde edilen gelirin kullanım alanları, bürokratik zorluklar, sermaye ve diğer finansman kaynaklarıdır.

##### **4.1.1.2.1. Karzın Müstakrizlerin Hayatlarına Etkisi**

Karzın müstakrizlerin hayatına etkisi farklı şekillerde olmuştur. Müstakrizlerin ifadelerinden dört alt kategori ortaya çıkmıştır. Bunlar; özgüven kazanma, dolaylı gelir artışı, rahatlama ve hayallerini gerçekleştirmek şeklinde sıralanmaktadır.

###### **4.1.1.2.1.1. Özgüven Kazanma**

Müstakrizlerin karz aldıktan sonra kendilerine olan güvenlerinin arttığı görülmektedir. Özellikle kadın müstakrizlerde bu daha belirgin şekilde fark edilmektedir. İlk karz görüşmesine gidildiğinde kadınların ses tonu, konuşmaları, jest ve mimiklerinden başarısız olma korkusunun olduğu fark edilmekteydi. Yaklaşık bir yıl sonra yapılan görüşmelerde özellikle kazancını da arttıran kadınların özgüvenlerinin arttığı belirgin bir şekilde gözlemlenmiştir. Bu durumu karzın hayatlarına olan etkisinin nasıl olduğunu sordüğümüz görüşmelerde kendileri de ifade etmektedir:

“Çok güzel etkisi oldu. Kendime özgüven kazandım. Bir şeyleri daha iyi başarıyorum diye. Daha çok hedefler kuruyorum şimdi. Şunu da yapacağım bunu da yapacağım diye.” [Aytan, 14.02.2019]

Kendi evinin altında bulunan dükkânı kendisi için bir dikimevi olarak kullanan Gülten bu dükkânı restore etmek için karz başvurusunda bulunmuştu. İlk karz görüşmesine gidildiğinde dükkânın oldukça eskimiş olduğu hem demir doğramalarının hem de içerideki laminantların değişmesi gerektiği, duvarların boyaya ihtiyacı olduğu her halinden belliydi. Dükkânın ortasında büyük bir perde çekilmiş, perdenin bir tarafı dikimevi olarak kullanılıyor, diğer tarafı ise kiler olarak kullanılıyordu. İlk görüşmede Gülten’in tedirginliği hal ve hareketlerinden belliydi. Gülten’e karz verildikten ve dükkân restore edildikten sonra tekrar görüşmeye gidildiğinde Gülten’deki özgüven artışı bariz biçimde gözlemlenmiş, bu durumu kendisi de ifade etmiştir:

“Daha kendime güvenim geldi. Daha güzel oldu benim için. İnsanların karşısına çıktığımda da daha farklı oldu. Mesela geliyorlar, birebir yaşadım. Burada kadın otururken beni yapamaz gözüyle gördü yani. Sonradan da bunu dedi. Ben yapamaz diye düşünmüştüm dedi. Daha fazla kendime güvenim geldi yani. Daha iyi hissettim.

Araştırmacı: Peki şu oldu mu? Normalde sizin diktiğiniz şeyin hakkettiği 100TL’ydi. Ama dükkânın görüntüsü çok iyi olmadığı için 80TL istiyordunuz. Şimdi 100TL’yi daha rahat söyleyebiliyor musunuz?

Evet eskiden hak ettiğimden daha azını istiyordum. Şimdi hak ettiğim parayı daha rahat istiyorum.” [Gülten, 17.08.2020]

#### **4.1.1.2.1.2. Dolaylı Gelir Artışı**

Esin ise aldığı karz ile ürünlerini daha erken ve toplu olarak daha ucuza aldığını ifade etmekte bundan dolayı daha fazla kar elde ettiğini belirterek karzın kendisini olumlu etkilediğini ifade etmektedir.

“Bana olumlu etkileri oldu. Hiçbir külfet oluşturmadı. Dediğim gibi ben hem alırken kazandım hem satarken kazandım. Yani sıkıntısız işe başladım. Daha rahat başladım. Yok satmadım en azından.” [Esin, 24.08.2020]

Nuran da Esin ile benzer şeyleri ifade etmekte peşin aldığı samanı ve yemi çok daha ucuza aldığını, ayrıca harman zamanı alırsa daha da ucuza geldiğini dile getirmektedir:

“Ben samana kullandım bunu. Bir de yem alırken kullandım önceki karzları. Peşin para ile alırken 1 lira 2 lira aşağı alıyorsun samanı olsun, yemi olsun. Vade farkını koymuyor üstüne. Bir de harman zamanı alırsan daha uyguna almış oluyorsun.” [Nuran, 24.08.2020]

Karzın müstakrizlerin gelirini dolaylı olarak arttırmasına bir örnek de ikinci el elektronik eşya alım satımı ile uğraşan Serhat’tır. Aldığı karz ile ürün çeşitliliğini arttırmasının gelen müşterilere ürün satma ihtimalini arttırdığını, müşterilerinin istediği ürünü bulmasını sağladığını böylece dolaylı bir etkisinin olduğunu ifade etmiştir.

“Olumlu etkileri oldu. Dükkândaki mal çeşitliliğini artırdık. Ürün çeşitliliğini arttırdığınızda dolaylı olarak kazancınız da artıyor. Müşteriye farklı farklı şeylerle hitap ediyorsunuz. Atıyorum eskiden tek tip mal alabiliyorduk. Şimdi malların çeşitliliğini artırdık. Gelen kişi de bütçesine uygun hangisiyse onu tercih ediyor.” [Serhat, 17.08.2020]

#### **4.1.1.2.1.3. Rahatlama**

Müstakrizler arasında sıkça dile getirilen etkilerden biri de karzın kendilerini rahatlatmasıdır. Piyasa şartlarında zorlandıkları bir zamanda kendilerine verilen karzın onları rahatlattığı, önlerini açtığı, ticaretlerine ivme kazandırdığı şeklinde bu durumu ifade etmektedirler:

“Karzın bana olumlu etkisi oldu. O dönemde rahatladım. Mal aldım. Malın da bir getirisi var. Ticaret, kar yapıyorsun. O maldan kar elde ettim. Benim ticaretime ivme kazandırdı. Rahatlattı yani beni.” [Hüseyin, 24.08.2020]

“Fayda sağladı tabi. Nasıl? İnsanlara olan borç yükümlülüğümü ortadan kaldırdı. Sonuçta borcunuz olan kişiye karşı ne kadar da olsa küçük bir eziklik duyuyorsunuz. Yüzünüzde bir düşme hissediyorsunuz. Onu benim için rahatlattı. Bir anda ödemeyi yapabiliyorsun.” [Musa, 11.08.2020]

“Bana olumlu etkisi oldu karzın. Maddi açıdan cebim rahatladı. Ev işi çıkana kadar [kiralık olarak oturduğu evden taşınmak zorunda kalmasını kastediyor] elim rahatladı. Ev işi çıkınca harcamalar oraya döndü.” [Sedat, 11.08.2020]

“O dönem için rahatlattıcı bir etkisi oldu. Olumlu bir etkisi oldu.” [Yaşar, 24.08.2020]

“Tabii ki de oldu. Aldığım para benim önümü açtı. Önümü açtı derken rahatlattım kendimi. Bir tıkanıklık olabilir miydi? Yaşayarak görecektik. Onu yaşamadan atlatmış olduk.” [Zekeriya, 24.08.2020]

“O dönemde beni rahatlattı. Nefes almamı sağladı. Arı işine başlamıştı eşim. Orada bir sıkıntı yaşadık. Tarım Bakanlığına biz arıyla ilgili bir proje başvurusunda bulunmuştuk. Proje tam onaylanmamıştı o ara. Edirne’den git gel yapıyordu eşim. Masraflar vardı. Ama bakanlıktan gelecek para da gelmemişti. O dönem sıkışmıştık.” [Yonca, 24.08.2020]

“İş hayatında bana bir kolaylık sağladı. Her taksitimde de rahat rahat ödedim hiç sıkıntıya girmedim. Bana hiçbir külfet oluşturmadı. Daha çok fayda sağladı.” [Celal, 30.06.2020]

Suriyeli Abdullah için karzın farklı bir rahatlattıcı etkisi olduğunu düşünmekteyiz. Zira düzenli bir gelir kaynağı olmayan biri için her an elinin altında bir gelir elde etme imkânının bulunmasının mental açıdan rahatlık sağlayacağı bir gerçektir. Abdullah için gelir elde imkânı kendisinin çalışma isteğine bağlı hale gelmişti. Önceden çalışma iradesini ortaya koysa da her zaman iş bulamamaktaydı. Şimdi ise istediği zaman motosikletine binerek karton aramaya çıkabilirdi. Daha sonra karton toplama işinde de farklı sorunlar ortaya çıksa da karzın onun hayatında rahatlattıcı bir etkisinin olduğu aşikârdı.

#### **4.1.1.2.1.4. Hayallerini Gerçekleştirmek**

Bazı müstakrizlerin karz ile yaptıkları iş onların hayal ettiği ya da bir şekilde yapmak istedikleri işti. Mahmut, karzın etkisini ifade ederken hayallerinden birini gerçekleştirme imkânı verdiğini, ifade etmektedir.

“İnsanlar hayaller üzerine yaşar. Hayaller insanlar için değerlidir. Benim de hayalim, hayallerimin içerisinde bir tanesi bu tarz hayvan alıp hayvan satmak. Hayallerimi gerçekleştirmiş oldum. Olayın bendeki duygu kısmı bu. Öteki türlü doğal olarak her hayalin de bir karşılığı var, yani maddi karşılığı. Yani benim bir gelir elde etmeme sebep oldu. En azından benimle birlikte çevreme bir gelir elde etmeme sebep oldu.” [Mahmut, 08.10.2020]



Ayten ise hayal bile etmediği atölyeyi karz sayesinde kurduğunu ifade etmektedir:

“10.000TL olsa daha iyi olur. 5.000TL şu an çok bir şey yapmıyor. Ama bin şükür yine onun (karzın) sayesinde bir atölye kurdum. Hiç hayalimde yokken.” [Ayten, 18.08.2020]

#### 4.1.1.2.2. Karzın Müstakrizlerin Gelirlerine Etkisi

Yarı yapılandırılmış görüşme gerçekleştirilen 18 kişiden 14’ü (%77) karzdan sonra gelirlerinde doğrudan veya dolaylı olarak bir artış yaşandığını ifade etmiştir. Örneğin ikinci kez karz alan Ayten, gelirinde yaşadığı artıştan dolayı daha önce yaşlı bir kişinin bakımını ücret karşılığı yaparken oradan ayrılarak asıl işine odaklanmıştır. İkinci karz ile aldığı makinelerle işini daha da artırmış aylık 1.000TL kâr elde edecek seviyeye gelmiştir.

“Gelirimde tabii ki bir artış oldu. Ben kendi ihtiyaçlarımı, gün paralarımı hallediyorum. Melahat teyzeyi bakarak ilk makineyi ödedim. Ama şimdiki makinelerimi aldıktan sonra daha çok kazanıyorum.

Araştırmacı: Peki ilk makineyi aldığımda aylık ne kadar kazanıyordunuz, şimdi diğer makinelerle birlikte ne kadar kazanıyorsunuz?

İlk makinede 300-500TL arası kazanıyordum ama her ay düzenli değildi. Ben bir iş alıyordum mesela ama onu bitirene kadar iki ay geçiyordu. Ama bunlarda çok daha fark etti. Yani iki katı daha fark etti. Ayda 1.000TL falan kazanıyorum.” [Ayten, 14.02.2019]

Hurdacılık yapan Celal ise toplu hurdanın kâr marjının çok daha yüksek olduğunu ifade ederek aldığı karzla toplu hurda alabildiğini, bu sayede daha fazla gelir elde ettiğini ifade etmektedir:

“Gelirimiz arttı. Mesela ben aldığım parayla hurda sektöründe ne bağlamışım. Atıyorum 5 bin TL bağlamışım. Sonra o hurdayı gidip sattığımda bana 2.000TL kâr kaldı. Ben onun güzelliğini yaşadım. Toplu olarak hurda aldığımda kârım daha güzel oluyor. Yani bu nasip kısmet meselesi tabii. Şimdi “hurdacı geldi eskici geldi” diye bağırarak topladım 500 kg hurda. 500 kg hurda 750TL para yapar. Ne bağlamışım oraya. 300 TL para bağlamışım. Hurdanın içinden biraz da tencere, tava, alüminyum vs. çıkarsa ne oluyor. 300 TL’ye ilaveten 100 TL daha kazanıyorum. Ne oluyor. 400 TL para kârım oluyor, günlük. Zaman geliyor 1000TL kazanırsın, zaman geliyor 50TL mazot yakıp hiçbir şey kazanamazsın. Gezdiğin sana kâr kalıyor. Ama toplu olduğu zaman daha çok kâr etme ihtimalin oluyor.” [Celal, 30.06.2020]

Aldığı karzı dükkânının restorasyonunda kullanan Gülten ise restorasyondan sonra işlerinin yaklaşık iki kat arttığını ifade etmektedir. İlk karz aldığı tarihte işsiz olan eşi ise evin geçimini tamamen bu dükkândan sağladıklarını, kendisi işe girdikten sonra ise kendi maaşıyla çevresine olan borçları kapattığını dile getirmektedir:

“Gelirimizde artış yaşandı. İşte onu söylüyorum. Biz buradan(dükkân) yiyoruz buradan içiyoruz. Çocuklar da buradan faydalandı. Ben de borçları kapattım maaşım. Şu an eve bakan bu (Eşini göstererek).” [Gülten’in Eşi, 17.08.2020]

“Restorasyon yaptırdıktan sonra daha çok dışarıdan insan da gelmeye başladı. İşim de beğenilince daha da arttı. Koronadan önce ben gelinliğe de geçtim. Birkaç gelinlik siparişi de aldım. Düğünluk siparişleri aldım. Ama korona bir girdi. Düğünler iptal oldu. Bir anda işler durdu. Şu anda Allah’a şükür daha iyi ama koronadan önceki gibi değil. Ben Ocak, Şubat ayında buraya eleman almayı düşünüyordum. Kış olduğu halde yoğunum yani. Şu an abiye gibi büyük işler değil de tamir ya da küçük elbise işleri geliyor. Yine geliyor yine yoğunum ama daha çok kazandıran işler yok.

Araştırmacı: Yani restorasyon öncesinde birse korona öncesinde iki diyebilir miyiz?

İkiden daha fazla. Çok daha iyiye geçmişim. Şu an da iyi ama o zaman daha da iyiye geçmişim.” [Gülten, 17.08.2020]

Aldığı karzı inek almak için kullanan Latif ise aldığı ineğin, ürettiği toplam süt miktarını artırdığından gelirinin arttığını ifade etmektedir.

“Artış yaşandı. Dediğim gibi ondan başka bir gelirimiz yok. Hayvan sayısını artırdığımız için daha fazla süt sattık doğal olarak gelirimiz de arttı.” [Latif, 06.08.2020]

Genç girişimci Osman ise al götür tarzı kahveye odaklanan işletmesinde aylık gelir giderlerini akıllı telefonuna yüklediği bir program sayesinde ayrıntılı olarak tuttuğundan doğrudan karzın etkisini bize istatistiksel olarak verebilmektedir. Aldığı karz ile espresso makinesi ve öğütücü alan Osman, her iki makinenin kendi cirosu üzerine ne kadar katkı yaptığını yüzde olarak ifade etmektedir:

“-Gelirde şöyle artış yaşandı. Biz dükkânı ilk açtığımızda espresso bazlı kahveler yapamayacaktık ve kuru kahve satamayacaktık. Değirmen de alamamıştık. Karzla zaten bir espresso makinesi bir de 100gr hazneli öğütücü aldık. Direkt istatistik verebilirim. Şu an toplam ciromuz üzerinden, kuru kahveler üzerinden söylüyorum. Toplam gelirimizin %6,83’ünü kuru kahvelerden aldık. Biz 55 haftada 77.650TL ciro yaptık. Bunun %7’ye yakını kuru kahve. Yani karzla aldığımız makineden elde ettiğimiz gelir. Espresso bazlı kahveler, yani bizim aldığımız espresso makinesi de toplamda 21.253TL ciro yaptırmış bize. Bu da toplam %25,3’e tekabül ediyor.

-Mesela ilk açtığınız ay ile bu ay arasında nasıl bir fark var? Onun istatistiği var mı?

-Var hocam. İlk ay (Ağustos ayı) 4000TL gibi bir ciro oldu. Ama bu cironun şişik olduğunun farkında olalım. Bahşişlerden dolayı. Yani bunun yarısı bahşiştir. Çok net söyleyeyim. Şu an ise virüs sonrası olmasına rağmen, eğer virüs olmasaydı daha fazla olurdu, şu an 16-17 bin TL ciro. Yaklaşık kâr oranımız da maksimum %30’dur.” [Osman, 15.07.2020]

Bazı müstakrizler ise aldıkları karzın gelirleri üzerinde dolaylı olarak gelir artışına yol açtığını ifade etmektedir. Bu kimi zaman ürün çeşitliliğini artırma sayesinde kimi zaman da aldıkları malları peşin alarak daha ucuza mâletmelerinden kaynaklanmaktadır.

“Gelirimizde dolaylı olarak bir artış oldu. Ürün çeşitliliğimizi artırdık. Ürün çeşitliliğini artırdığımızda dolaylı olarak kazancınız da artıyor. Müşteriye farklı farklı şeylerle hitap ediyorsunuz. Atıyorum eskiden tek tip mal alabiliyorduk. Şimdi malların çeşitliliğini artırdık. Gelen kişi de bütçesine uygun hangisiyse onu tercih ediyor.” [Serhat, 17.08.2020]

“Beklemediğim bir yerden olduğu için bana sürpriz oldu. Ve çok da kârım oldu. Dediğim gibi alırken kazandım. Bir de satarken kazandım. Kese kâğıdı en basiti. 40-50TL iken 80TL oldu. Şu anda bile daha düşmedi 85TL mesela. O para olmasaydı o kadar ürün alamayacaktım. Açılmasını bekleyecektim. Ya da satıp da az bir ürünle başlayacaktım. Mal olmayınca satmayınca da bir şey kazanamazsın.” [Esin, 24.08.2020]

“İkinci karzda 70TL'ye aldığım yem şu an 90TL oldu. İlk karzda 30TL'ye aldığım saman bugün 75TL. Dolaylı olarak gelirim arttı. Onları sizin verdiğiniz karzla almasaydım kredi çekip alacaktım.” [Nuran, 28.06.2020]

Bazı müstakrizler ise karzın gelirlerine herhangi bir etkisinin olmadığını dile getirmektedir. Bu tür kişiler yeni bir iş girişiminde bulunup başarılı olamayarak yaptıkları işi bırakanlardan oluşmaktadır.

“Bir değişiklik olmadı. Aldığımız miktarı maliyetine de olsa orda bir satış yapıp çıkarttığımız için bize olumlu veya olumsuz bir etkisi olmadı.” [Zehra, 27.06.2020]

Karzı mevcut işinde kullananlar ise genellikle bu parayı olumlu şekilde değerlendirerek kazançlarını artırmıştır. Karzı mevcut işlerinde kullanıp da gelirlerine etkisi olmayanlarda görülen ortak özelliklerden biri hayatlarında beklemedikleri durumların yaşanmasıdır.

#### **4.1.1.2.3. Müstakrizlerin İşlerini Olumlu Etkileyen Faktörler**

##### **4.1.1.2.3.1. Aile Desteği**

Yaptıkları işte başarılı olduğunu kabul edebileceğimiz müstakrizlerin başarılarında etkili olan faktörlerden birinin, ailelerinin onları desteklemesi olduğu söylenebilir. Bu, kimi zaman manevi anlamda destek, kimi zaman işlerine fiili olarak destek olmak şeklinde olabilmektedir. Kimi zaman da ailelerin maddi desteği, onların işlerini kolaylaştırmaktadır. Ayten, ailesinin onu yaptığı işte desteklediklerini, oğlunun ve eşinin kimi zaman fiili olarak da ona yardım ettiğini ifade etmektedir:

“Ailem de beni destekliyor. Mesela oğlum makinede çok yardımcı oluyor. Bilgisayarda programda biz bunları ayarlıyoruz. Sonra flaşa atıyoruz. Onları ben yapamıyorum. Oğlumdan istiyorum o da seviyor. Kasnağını falan kurmayı öğrendi. O işliyor nakış işlerinden bazılarını. Eşim de bunlardan anlıyor. Daha önce dediğim gibi biz mefruşat işi yapıyorduk önceleri sonra kapatmak zorunda kaldık. Eşim kalp rahatsızlığı geçirdi. O süreçte biz yürütemedik. Dükkânı kapatmak zorunda kaldık. O da şimdi tır şoförlüğü yapıyor. Ama emekli olunca o da bu işlere odaklanmak

istiyor. Belki yine bir dükkân açarız. Overlok makinesinin ipi koptu mesela, ya da çekilecek acil işlerim var. Eşim de müsaitse yardımcı oluyor.” [Ayten, 14.02.2019]

Sude ise ailesinin kendisine maddi anlamda destek olduğunu dile getirmektedir. Annesinin evinde kiracı olan Sude, annesinin kirayı almadığını bazen de mutfak harcamaları için ona destek olduğunu ifade etmektedir:

“Annem sağolsun hem mutfak noktasında yardımcı oluyor hem de kirayı almıyor. Bizim işimiz iyi gittiği için biz kredi kartını vs. ödüyorduk. Sonra işimiz küt diye kesilince, eşim de uzun süre iş bulamadı. O da bir tecrübe. Demek ki karı koca aynı işte çalışmayacakmışın.” [Sude, 01.01.2019]

Kurban Bayramından önce hayvan alarak kurbanda satışını yapan Mahmut örneğinde ise köyde aile büyüklerinin ahırında hayvan olduğunu, aldığı hayvanı bu ahıra koyarak ve kimi zaman o hayvanın bakımında da yardımcı olarak ailesinin ona destek olduğunu ifade etmektedir.

“Hayvanı biz üç ay kala aldık. Daha erken, hatta bu tarihlerde, önümüzdeki kurbanda gidecek hayvanı alırsak daha kâr marjımız artar ama mevcut döngünün içinde bu mantıklı. Sadece hayvanı alıp bakmaya başlarsanız kâr elde etmezsiniz. Ama bizim mevcudumuzda aile büyüklerimiz bu işi yaptığı için biz de bu hayvanları mevcut sistemin içine dahil ettiğimiz için çok bir maliyetimiz olmuyor.” [Mahmut, 08.10.2020]

#### **4.1.1.2.3.2. Ürün farklılaşması**

Ayten piko makinesi almadan önce üreteceği ürünleri kafasında tasarlamış ve farklı ürünler üretmenin gerekliliğini vurgulamıştı. Artık herkesin ürettiği sıradan şeylerin satılmayacağını belirterek kendi üreteceği şeylerin farklılaşacağını ifade etmişti:

“Daha önce pike takımı, nevresimler falan da yaptım sattım. Ama artık daha değişik şeyler yapmak gerekiyor. Bu ürünleri yapmak için bir sürü malzeme alıyorsun. Ama sıradan şeyler yaparsan satılmıyor. Şimdi şeyler var. Bebek battaniyelerine, kıyafetlerine bebeklerin isimleri yazılıyor. Ama bunlar çok daha gelişmiş şekilde piko makinelerinde yapılıyor.” [Ayten, 14.02.2020]

Çeyizlik malzeme satışını yaptığı bir dükkânı olan Sezen ise internet üzerinden de satış yapma hedefini anlatırken ürün farklılaşmasına dikkati çekmektedir:

“Herkesin sürekli gördükleri değil de biraz daha farklı bir şeyler yapabilirsek takipçi sayısını daha çabuk belirli bir sayıya ulaştırabiliriz. En azından hani buradaki farklıymış diyebilirsiniz. Herhâlde ilk şeyle başlayacağım, farklı keseler, lavanta süs vs. söz ve nişanda dağıtılan hediyelikler, arkasından bizim sektörde en çok satılan söz ve nişan tepsileri, yine kendi ürettiğimiz masa örtüleri var. Bunları böyle yavaş yavaş internet üzerinden satmaya başlayacağız.” [Sezen, 13.12.2019]

#### **4.1.1.2.3.3. İş tecrübesi**

Daha önce tül perde dükkânları olan Ayten'in oradan elde ettiği tecrübenin, yeni giriştiği piko işlerini de etkilediği gözükmektedir. Ayten'in hem esnaflık tecrübesi hem de işçilik tecrübesi yeni giriştiği bu işte başarılı olacağı kanaatini bizde uyandırmıştı:

“Ben KOSGEB'in girişimcilik kursuna da gittim. Ama piyasa çok kötü. Benim eşimin abisi Karasu'da tül perde işi yapıyordu. Önceden eşimle ortaktı. Sonradan ayrıldılar. Bizim işimiz rast gitmedi. Eşim hastalandı. Bizim böyle sıkıntılı süreçler girdi. Tül perde işiyle bizim bu işler birbirine paralel. Belki biz de bu işten Karasu'da açabiliriz diye düşündüm.” [Ayten 14.02.2019]

Daha önce Gebze'de eşiyile beraber çelik kapı işi yapan Aysel ise oradan elde ettiği tecrübenin kendisine fayda sağladığını, aldığı ürünleri satma konusunda pazarlama yeteneğinin olduğunu ifade etmektedir:

“Bizim kendi iş yerimiz vardı. Oradan benim tecrübem var. Ben satış yapıyordum. Eşim montajını yapıyordu. Müşteriyi ikna edebiliyorum yani.” [Aysel 21.12.2018]

Aldığı karzı mevcut işinde kullananlar ise piyasa şartlarını önceden beri bildiğinden bu tecrübeleri, aldıkları karzı daha etkin kullanmalarını sağlamıştır.

“Malı ticarete kullanacağımız için illaki bir geri dönüşü olacaktı. Önceden yaptığımız bir şeydi. Sadece belli bir dönem mali sıkıntıya uğradık. Ödeme kısmında bir sıkıntı yaşayacağımızı zannetmiyorduk zaten.” [Serhat, 17.08.2020]

#### **4.1.1.2.3.4. Ön hazırlık**

İş için ön hazırlığını iyi yapanlar genellikle işlerinde başarılı olmuştur. Bunlardan en dikkat çeken al götür tarzı hizmet veren kahve dükkânını açan Osman'dı. Dükkânı seçtiği mekânı iyi araştırmış, kirası çok yüksek olmayan fakat aynı zamanda kirasına göre oldukça işlek bir sokakta dükkânını açmış, müşterilerin geçerken kahvesini alabileceği bir konsept ayarlamıştı. İlk karz görüşmesine gittiğimiz günde o dükkânın önünden yaklaşık kaç insanın geçtiği hakkında rakam verebiliyordu. Dükkâna yakın olan devlet okullarında kaç öğrencinin bulunduğunu, bu öğrencilerin öğle aralarında yiyecek ve içecek ihtiyaçlarını nerelerden karşıladığını detaylı bir şekilde araştırmıştı.

#### **4.1.1.2.3.5. Sosyal Medya Kullanımı**

Etkin bir sosyal medya kullanımı, müstakrizlerin ürünlerini satmaları için etkili bir platform oluşturmaktadır. Ürün satışı noktasında özellikle instagram kullanımı oldukça yaygındır. Osman örneğinde etkili bir sosyal medya ve internet kullanımının olumlu

yönleri görülebilmektedir. Etkin internet kullanımı, Osman'ın işletmesinin hepsiburada.com, n11.com gibi internet sitelerinde var olmalarını beraberinde getirmiştir.

Sude ise ürettiği ürünlerin tamamını instagram üzerinden sattığından instagram üzerine daha fazla yoğunlaşmakta, hatta bir sosyal medya uzmanından bu konuda destek aldığı ifade etmektedir. Sude bu öneri doğrultusunda kaliteli çekimler yapabileceği bir fotoğraf makinesi satın almıştır.

“Takip ettiğimiz bir instagram sayfasında girişimci kadınlara yardımcı olan bir hanım var. Instagram strateji uzmanı gibi bir şey oluyor kadın. Başka firmalara danışmanlık yapıyor, kimliğini gizliyor. Bizim gibi böyle küçük firmalara da tüyolar veriyor. Onun da söylediği tek şey bu. Sizin sayfanızın görsellerinin düzelmesi lazım. Başka türlü daha ilerlemeyeceksiniz. Sağolsun çok destek veriyor, program vs. ama diyor ki sayfanıza ilk giren insan için sayfanın bir albenisi olması lazım.”  
[Sude 01.01.2019]

İnstagramın ürün satışı için etkili bir mecra olduğunu çoğu kişi bilmesine rağmen herkesin instagramı etkin kullanma noktasında çok başarılı oldukları söylenemez. Özellikle bayanlara hitap eden ürünleri üreten müstakrizlerin çoğunun instagram sayfası olsa da buradan ürün satışında istedikleri verimi alamadıkları da gözlenmiştir. Bazıları instagram üzerinden satış yapabilse de bu satışlar yine çevresi ve arkadaşlarıyla sınırlı olmaktadır. Bir başka deyişle satışı yapan kişiyi doğrudan tanıyanlar arasından olmaktadır. Bu noktada Zehra instagramdan bir kişinin alışveriş yapması için ona güven duyması gerektiğini, bunun da çabuk kazanılmadığını dile getirmektedir.

“Eylül’de falan biz instagram sayfasını açtık. Tabi hemen satış olmadı. Bir iki ay sonra falan yakın çevremden alanlar oldu.

Araştırmacı: Instagram üzerinden mi görüp aldılar yoksa?

İnstagram üzerinden tanımadığım bir kişiye satış yapamadım henüz.

Araştırmacı: Tanıdıklar instagram üzerinden mi gördüler?

Yok hayır benim arkadaş çevrem. Kendi elimde gördüler. Şimdi de festival olacak temmuz ayında. Orada insanlara ulaşmak daha kolay. Instagram üzerinden güvenilir olmuyor. Benim takipçim az olduğu için.” [Zehra 27.06.200]

Ayten de instagram üzerinden gelen siparişlerin daha çok tanıdıklardan geldiğini ifade etmektedir:

“Araştırmacı: Sattığınız şeyleri nereden duyuruyorsunuz?

-İnstagram hesabı açtım oradan.

Araştırmacı: Oradan sipariş geliyor mu?

Geliyor.

Araştırmacı: Oradan yine tanıdıklardan mı geliyor, yoksa dışarıdan da geliyor mu?

Dışarıdan da geliyor ama genelde tanıdıklar. Tanıdığım tanıdığı... O şekilde duyuluyor.” [Ayten 14.02.2019]

#### **4.1.1.2.4. Müstakrizlerin İşlerini Olumsuz Etkileyen Faktörler**

Hayatlarında beklemedikleri bir durum müstakrizlerin gelir gider dengelerini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu beklenmeyen durum kimi zaman çok önemli olaylar gibi görünmese de bu kişilerin gelirlerinin çok yüksek olmadığı gerçeği göz önüne alındığında onların işleri ile ilgili planlarını önemli ölçüde etkilemesi muhtemeldir.

##### **4.1.1.2.4.1. Ev Değişikliği**

Beklenmedik durumlara örnek olarak dikiş işine başlayan Meltem’in oturduğu evin satılması sonucu daha küçük bir eve geçmek zorunda kalmaları, bundan dolayı dikiş makinelerini koyacak oda bulamadığı için yaptığı işi bırakarak asgari ücretli bir işe girmesi gösterilebilir.

Aynı şekilde Sedat da evinden çıkmak zorunda kaldığı için ekstra masrafa girmesi onun gelir gider dengesini bozmuş, İKSAR’dan aldığı karz ile aldığı ineği de satmak zorunda kalmıştır. O süreçte bakımlı bir ev bulamadığı için arkadaşının evini kiralamak zorunda kalmış, o evi de oturulacak vaziyete getirmek için fazla masraf yapmıştır.

“Onun (ev sahibinin) oğlu subaylık yapıyor. Konya’daydı. Sabah eşime demişler. Evden çıkın, oğlum gelecek taşınacak diye. Ben de ev sahibine sordum. Ne zamana kadar çıkmam lazım dedim. Yılbaşına kadar dedi. İki ay süre vardı önümde. O iki ay içinde iyi bir ev baktım ama bulamayınca arkadaşımın evine taşınmak zorunda kaldım. O eve de bakım yapmak zorunda kaldım. 6.000TL kadarlık bir harcamam oldu o eve.” [Sedat 11.08.2020]

##### **4.1.1.2.4.2. Hastalık**

Diğer bir örnek olarak eşiyile beraber bir konfeksiyon dükkânını işleten Yonca’nın eşinin ağır bir rahatsızlık geçirerek iki ay yoğun bakımda kaldıktan sonra yürüyemez vaziyette evde bakıma ihtiyaç duyacak hale gelmesi gösterilebilir. Hastalık sürecinde dükkânları uzun zaman kapalı kaldığından yeterli geliri elde edememişti:

“Kötü süreçlerden geçtik. Eşim rahatsızlandı. O süreç kötü bir süreçti. Ondan sonra zaten her şey allak bullak oldu.

Araştırmacı: Ne zaman eşiniz rahatsızlandı?

9 ay olacak. 2 ay yoğun bakımda kaldı. 17 gün entübe olarak kaldı. O süreçlerden bu süreçlere geldik. Hastaneden çıktıktan sonra ekstra üç aylık bir sürecimiz oldu. Yürüyemiyordu. İki ay yoğun bakımda kaldığından dolayı kasları erimişti. Ondan sonra her şey zaten bana kaldı. Allak bullak oldu.

Araştırmacı: O dönem dükkânı açabildiniz mi?

O dönemde bir müddet açamadık tabii ki. Ya yeğenim durdu. Ya arkadaşım durdu. Ben çok fazla ilgilenemedim o iki aylık süreçte. O dönem zaten virüsün en yoğun olduğu dönemlerdi. Zaten iş yoktu.” [Yonca, 24.08.2020]

#### **4.1.1.2.4.3. Pandemi**

Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını Türkiye’de ilk defa 15 Mart 2020 tarihinde görülmüş, o tarihten itibaren vaka sayılarındaki hızlı artış neticesinde sokağa çıkma kısıtlamaları, bazı işletmelerin kapatılması gibi önlemler ülke genelinde alınmaya başlamıştır. Covid-19 salgını başta sağlık sektörü olmak üzere ekonomiyi de oldukça olumsuz şekilde etkilenmiştir. İKSAR’ın karz verdiği kişiler de Covid-19 sürecinden etkilenmiştir. Bir ilkokulda kantin işleten Esin pandemiden etkilenenlerin başında gelmektedir. Mart ayından itibaren okulların kapanması nedeniyle işletmesi kapalı olan Esin herhangi bir gelir elde edememiştir.

“-Beklemediğim durum bir tek bu Mart ayından beri pandemi. Başka beklemediğim bir durum olmadı.

Araştırmacı: O sizi nasıl etkiledi?

Mart ayından beri kapalıyız yani. Herhangi bir kazancımız yok.” [Esin, 24.08.2020]

Turistik bir ilçenin sahil kesiminde kafe açan Fahri ise işletmesinin kuruluş evresinde pandemiden nasıl etkilendiğini şu şekilde ifade etmektedir:

“Beni korona patlattı. Korona olmasaydı insanlar iyice alışmaya başlamıştı. Hatta geçen sene şimdiki müşteri potansiyelim yoktu. Şu an koronadan dolayı az olmasına rağmen yine geçen seneden iyi. Bir de inşaat halindeydik. İnsanlar çekiniyordu. Tabelamız yoktu. Reklam falan hiçbir şeyimiz yoktu. Şimdi her şeyimiz var ama bu sefer insanlar dışarıda değil. Ama korona olmasına rağmen müşterimiz geçen seneden daha yüksek. Bir de bu otel kapandı [kafenin yan tarafındaki oteli göstererek]. Bu otelin bana çok faydası var. Ben ateşi yakıyorum. Balkondan gören geliyordu. Şimdi otelde kimse yok.” [Fahri 18.08.2020]

Akyazı’da ekmek fırını işleten Mevlüt ise müşterilerinin paketli ekmek tercih etmesi nedeniyle pandemiden olumsuz etkilendiğini dile getirmektedir:

“Biz normal fırın olduğumuz için paketli ekmek üretmiyoruz. Bundan dolayı ekmek verdiğimiz fabrikalarım paketli ekmek üreten yerlere geçtiler. Bundan dolayı müşteri



kaybım oldu. Birkaç tane fabrikam gitti. Pandemiden dolayı valilik bazı yerlere ekmek satışımızı engelledi. Belli fırınlara böldü. Bize belli bölgeler verdi. Bundan dolayı pandemi döneminde biraz sıkıntı yaşadık. Ama Allah'a şükür dükkânımız kapanmadı. Bir şekilde ayakta kaldık." [Mevlüt 24.08.2020]

İkinci el elektronik eşya alım satımı yapan Serhat ise pandemi sürecinde insanlar evlerinde olduğundan dükkânda satmak için ürün bulamadıklarını belirtmektedir.

"Koronavirüsün etkisi şöyle oldu. Kolay kolay mal bulamadık. Herkes evde ve sokağa çıkma yasağı olduğu için mal bulamadık. Ama kiralamada öyle bir sıkıntı yaşamadık tabi." [Serhat, 17.08.2020]

Ayakkabı dükkânı olan Zekeriya ise pandemiden önce çok iyi olan işlerinin bir anda kesildiğini belirterek büyük zarar ettiğini dile getirmektedir:

"Pandemide bizim büyük zararımız oldu. Çünkü dükkânlarımız kapandı. Tabi ki sağlık daha önemli. Öyle bir problem yaşadık. Ama pandemi olmasaydı benim işlerimin çok iyi olacağına inanıyordum. Çünkü üçüncü ayda biz yüksek cirolara yaklaştık. Ama pandemi olunca o kesildi." [Zekeriya, 24.08.2020]

#### **4.1.1.2.4.4. İş Değişikliği**

Bayrama yakın bir tarihte İKSAR'dan konfeksiyon dükkânına mal almak için karz alan Yaşar ise bayramı geçirdikten dört ay sonra iş değişikliğine giderek konfeksiyon dükkânını telefon aksesuarı ve ikinci el telefon satan bir dükkâna çevirmiştir. Yeni bir dükkân açmak belli bir maliyet gerektirdiğinden iş değişikliği Yaşar için olumsuz bir etki oluşturmuştur.

"En basiti iş değişikliği yaptık.

Araştırmacı: Niye yaptınız?

O kafamda daha önceden de vardı. Belki karz bile ona vesile olmuş olabilir yani. Kafamda bu telefon işi hep vardı ama o dönemi (bayramı) bir şekilde atlattım. Sonra da bu iş nasip oldu.

Araştırmacı: O işi bırakmanızın sebebi neydi?

O işin çok getirisi yoktu. Devamlı yenilik isteyen bir iş. Dükkânın biraz daha büyük olması lazımdı o iş için. Küçük dükkân o iş için yeterli değildi." [Yaşar, 24.08.2020]

#### **4.1.1.2.4.5. İşten Çıkarılma**

İKSAR'dan karz alan kişilerin pek çoğunda ailesinden birinin asgari ücretle bir fabrikada çalıştığı görülmektedir. Sedat da merkez ilçelerden birinin köyünde oturmakta, köye yakın bir fabrikada asgari ücretle çalışmaktaydı. Hayvan alıp bakma işini de ek gelir kapısı olarak görüyordu. Sedat'ın çalıştığı fabrika kapandığı için belli bir süre işsiz

kalması onun gelir gider dengesini bozmuş, geri ödemelerinde de bir aksaklığa yol açmıştır.

“Fabrika maaşlarımızı vermemeye başladı. Bir veriyor, bir vermiyordu. Verirse geç veriyordu. Sonra zaten fabrika kapandı. Ben de bir buçuk ay kadar işsiz kaldım.” [Sedat 11.08.2020]

#### **4.1.1.2.5. İşten Elde Edilen Gelirin Kullanım Alanları**

Müstakrizlerin elde ettikleri geliri çoğunlukla tekrar mevcut işlerinde ve evlerinin giderlerinde kullandıkları görülmektedir.

“Makinemin taksitini ödedim malzeme aldım. Kenara biraz koydum. Yeni makine alırken kullandım. Arada ufak tefek kendi kişisel ihtiyaçlarımızda da kullandım tabi.” [Ayten, 18.08.2020]

“Aldığım karzla hurda aldım. Kâr ettim. Tekrar hurda aldım. O şekilde devam etti. Çünkü benim mesleğim o. Oradan ekmeğimizi yiyoruz.” [Celal, 30.06.2020]

“Tekrar iş için kullandım. Kendi kazancımla da evimi geçindirdim.” [Esin, 24.08.2020]

“Hep kafeye yatırdık. Dedim ya ne kepçe kaldı ne araba. Hepsi kafeye gitti.” [Fahri, 18.08.2020]

“Daha çok evimin giderine kullandım. Yine ufak tefek dükkân için de kullandım. Bir tane daha dikiş makinesi aldım ikinci el.” [Gülten, 17.08.2020]

“Ekstra bir şey yapmadım. Sadece iş ve geçim için kullandım.” [Hüseyin, 24.08.2020]

“Hep hayvana yatırdım. Hayvan aldım. Buzağı sattım yine hayvan aldım. Ben 2 buçuk aydan beri hayvan almıyorum. Ben pazarlığı bitirdim 2 tane daha alıyordum. Kızı istemeye geldiler. Bu sefer iki ayağım bir pabuca girecek dedim. Vazgeçtim hayvanları almaktan.” [Latif, 06.08.2020]

Ekstra giderleri çıkan müstakrizler de gelirlerinin bir kısmını bu olağandışı giderlere kullanmıştır.

“Hayvanı aldığım fiyata geri verdim. Yem eksiklerimi tamamladım. Ondan sonra ev işi çıktı başıma. Bir de yeni işe başladım. Dedim ya 2-3 ay çalışmadım. Üst üste hepsi gelince o parayı ev şeyine kullanmak zorunda kaldık. 5.000TL aldım. 2.500TL’sini yeme kullandım. 2.500TL’ye de iş çevirmeye başladım. 6.000TL de masraf yaptım. 2.000TL kazandıysam 2.000TL’si de oraya gitti. Kârdan da ana paradan da. 4.000TL’si oraya gitti yani öyle söyleyeyim.” [Sedat, 11.08.2020]

“Gene ailemin ihtiyaçlarında kullandım. Normal sabit bir maaşla çalışıyorum. Onun dışında ek bir gelir elde etmek adına can suyu olmuş oluyor.” [Mahmut, 08.10.2020]

#### 4.1.1.2.6. Bürokratik Zorluklar

Müstakrizlerin yapacakları işlerle ilgili bazı yasal düzenlemelerin, onların karşısına bir zorluk olarak çıktığı görülmektedir. Bürokratik zorluk başlığında ele aldığımız bu örnekler kimi zaman Bağkur ödeme zorunluluğu, kimi zaman aidat ödeme zorunluluğu şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Evinin altındaki dükkânın elektriğini açmak için başvuru yapan Gülten'in karşısına iş yeri açılışı yapmak, vergi mükellefi kaydı oluşturmak ve Bağkur ödemelerine başlama zorunluluğu çıkmıştır. Bütün bu yükümlülükleri Gülten yerine getiremeyeceğinden dolayı kısa süreli açılış yaptıktan sonra kapanış verdiğini dile getirmektedir. Bir başka deyişle devletin kendisini kayıt dışı çalışmaya teşvik ettiğini vurgulamaktadır.

“Yerleri laminant yaptırdım, camları değiştirdim. Badana boya yaptırdım. Elektriğini açtırdım. Elektriği açtırmak için işyeri girişi istediler. Başka türlü açmıyorlardı. İş yeri açılışını yaptırdık. Üç ay açık kaldı. Üç aydan sonra bir daha kapattım.

Araştırmacı: Yani siz vergi mükellefi mi oldunuz?

Zaten mükellefydim. Burası şu anda iş yeri. Ama Bağkur da başladı benim. Hem Bağkuru ödemek hem başka şeyleri ödemek benim için büyük sıkıntı şu an. Onu yapmamak için mecburen kapattım. Kapatırken de 15-20 gün dükkânı da fiilen kapatmak zorunda kaldık. Gelip kontrol edecekler diye.” [Gülten, 28.05.2019]

Bağkur ödeme mecburiyeti Sude'yi de zorlamakta, Bağkur taksitlerini ödeyemediği için sosyal güvencesi bulunmamaktadır. Asgari ücretle çalışan eşinin sosyal güvencesi bulunmasına rağmen Sude bu haktan yararlanamamaktadır.

“Araştırmacı: Sosyal güvenceniz var mı?

Eşimin var. Benim yok.

Araştırmacı: Eşinizden yararlanamıyor musunuz siz?

Benim ayrı Bağkurum var. Ama Bağkur borcunu ödeyemediğim için şu an yararlanamıyorum. Devlet kendi eliyle kanunsuza teşvik ediyor insanı. Resmi kanalla iş yaptığımızı bizi pişman ediyorlar.

Araştırmacı: Siz çalışmasanız eşinizden yararlanacaksınız?

Kesinlikle yararlanacağım. Çalışsam veyahut fatura kesmesem hem bana daha iyi kâr kalacak. Zorla Bağkur ödetmek gibi bir saçmalık var. Yahu ödeyemiyorum, niye ödeyim değil mi? Daha geçen gün Terziler Odası aradı. 355 lira aidat borcumuz varmış. Bir tane hizmet aldığımız yok. Ne bir fatura verirler. Asla hiçbir şey görmedik. Neye istinaden istiyorsunuz bu parayı dedim. İstiyoruz diyor.” [Sude, 01.01.2019]

Ayten ise KOSGEB’den kredi alarak evinde değil de dışarıda mı atölye açsam diye düşündüğünü ama o şekilde yaptığında 700TL’den fazla Bağkur ödemek zorunda kalacağı için vazgeçtiğini ifade etmektedir:

“Kişi bu işte rahat rahat parasını çıkartabilir. Bir de keyifli. Bir de ben şeyi anlatayım. Ben girişimcilik kursuna falan gittim. Onun için acaba dışarıda bir atölye mi açsam diye düşündüm, KOSGEB kredilerinden faydalanarak. Ama onun için 700 küsur lira Bağkur falan ödemen gerekiyor. Onun vergisi bilmem nesi. Evde yapmak çok daha avantajlı ve birçok insan bunu evde yapıyor. Evinde atölye yapıp vergi muafiyetinden de faydalanınca çok güzel paralar kazanıyorlar.” [Ayten, 29.05.2019]

Mahmut ise İKSAR’dan karz alırken ilk başta kendisinden hayvan alacağına dair ekstra belge, fatura gibi resmî belgeler isteneceğini düşündüğünü ama bunların istenmemesinin ona kolaylık sağladığını dile getirmektedir:

“Hem de çok kolay bir şey olduğunu fark ettik. Alma sürecinde de sizler gerekli tedbirleri aldıktan sonra çok zorluk çıkartmadınız. Bu bizim için önemliydi. Böyle çok saçma evrakla, gereksiz şeylerle ciddi paralar gidiyor. Adam ana işini yapacak, bakıyor elinde para kalmamış. Bir şirket kurmaya kalksanız kurmak bir maliyet. Şu an benim farklı bir görevden dolayı bir şeyi kapatmaya çalışıyorum. Kapatmak ayrı bir maliyet. Paran olmazsa batamıyorsun yani bu ülkede. Öyle bir şey var.” [Mahmut, 08.10.2020]

#### **4.1.1.2.7. Sermaye**

Yeni bir iş kuranlar için 5.000TL çoğu zaman yeterli olmamış, kişiler bu miktarın üzerine kendileri ilave etmişlerdir. Yaptıkları iş ve o iş için gereken sermayeyi bilmek, verilecek karzın ne kadar olması gerektiğine ilişkin bir optimum miktarın belirlenmesi açısından önemlidir. Çiçekçi olarak açmayı planladığı dükkânı kafeye çeviren Fahri için bu işi kurması için gerekli olan miktar 30 ila 40 bin lira arasındır:

“30-40 bin lira benim işimi görüyor. Çadırların fiyat araştırmasını yaptım. Bir tanesi 7,5-8 bin lira arası değişiyor. İki tanesi en az 15 bin lira. Profiller, önüne çit yapılacak vs. çitin fiyatı 4 bin lira. Profiller 2-3 bin lira. Bunların haricinde oraya koyacağımız çiçektir, hediyelik eşyadır vs. 10.000TL de ona koysak toplam 30-35.000TL lazım yani.” [Fahri, 13.02.2019]

İkinci el laptop alım satımı ve tamiri ile işigal eden Musa da Fahri’nin belirttiğine yakın tutarların gerektiğini ifade etmektedir:

“Bu iş için ne lazım dersen, bir 40.000TL-50.000TL olsa çok iyi olur. Mesela ekran soruyorlar yok. Ben birer birer alıyorum. Ayda bir tane alıyorum. Satıyorum, bir daha alıyorum. Aynı anda monitörümü barındıramıyorum. Tablet soran var onu barındıramıyorum. Yani bunun için 30.000-50.000TL arası iyi iş yapar diye düşünüyorum. Çok daha hızlı. Çünkü ikinci el çok daha güzel para kazandırıyor.

Yani hepsini ikinci el cihaza yığarım. Şu an sıfır cihaz para kazandırmıyor.” [Musa, 11.08.2020]

İkinci el telefon ve telefon aksesuarları satımı yaptığı dükkânını açmak için Yaşar 40-45bin lira sermaye koyduğunu ifade etmektedir.

“Araştırmacı: Peki bu dükkânı açmak için ne kadar sermaye koydunuz? Dükkân vardı zaten. İçine mal koymak için ne kadar harcadınız yani?

-40-45bin TL koyduk.

Araştırmacı: 40-45 bin TL’ye açılıyor yani?

Yani bu tarz açılır. 200-300bin TL olsun o kadarlık açarsın. Bugün bir telefon 10 bin TL. buradaki telefonlar, çok pahalı telefonlar değil. 2-3 bin TL’lik telefonlar. 10 tane olsa 30 bin TL yapıyor zaten.” [Yaşar, 24.08.2020]

#### **4.1.1.2.8. Diğer Finansman Kaynakları**

Müstakrizlerin bazıları için aldıkları karz yeterli olmamış, aldığı karza ilave olarak kendi imkânlarıyla farklı finansman kaynakları da bulmuşlardır. Kimi zaman kendi özkaynaklarından ilave finansman sağlarken kimi zaman eş, dost, akrabadan borç alarak ilave finansman elde etmişlerdir. Bazen de müstakrizlerin faizli kredi kullandıkları görülmüştür.

Ayten, Osman, Nuran ve Gülseren karza ilave ettiği finansmanı kendi özkaynaklarından karşıladığını ifade etmektedir.

“İlk aldığım karza herhangi bir ilave yapmadım. İkinci aldığım karzla bu sefer başka makineler aldım. Sanayi tipi dikiş makinesi ile overlok makinesi aldım. İki makine 7.000TL tutuyordu. 2.000 TL’sini eşim ilave etti.” [Ayten, 18.08.2020]

“Makinelerin bedelleri çok yüksek olduğu için karz ile bir kısmını ancak ödedik. Kalanını kendimiz verdik.” [Osman, 06.08.2020]

“Sadece saman aldım karzla. Sadece samana bile yetmedi zaten.

Araştırmacı: Kalanı kendiniz mi ilave ettiniz?

-Evet

Araştırmacı: Ne kadarlık aldınız mesela?

-Ben 10.000TL’lik saman aldım. 5.000TL’sini kendim ilave etmiş oldum.” [Nuran, 24.08.2020]

“Paramız yetmediği için alamadık. 5.000TL ancak bu ikisini karşıladı.

Araştırmacı: Bunlar işinizi karşılamıyor mu şimdi?

Karşılıyor. Öbürkü karşılamıyordu. Biz ilk başta aldığımız karzla iki makine aldık. Ama birisi bizim tam istediğimiz gibi değildi. Bazı sorunlar çıkınca sorduk aldığımız yere. O da dedi ki ilave para verirseniz başka bir makine veririz dedi. Bakın bu

makine şu an çalışıyor. Normalde overlok makinesi tuşa bastığınızda ses çıkartır bağıır. Öbürü çok kötüydü. Bastığınızda sanki uçak geziyor evin içinde.

Araştırmacı: Onu ne kadara almıştınız?

1.250TL idi. 1.000TL ye almıştık. Bu 2.000TL. Üstüne 1.000TL daha verdik.” [Gülseren, 22.10.2019]

Fahri ve Mahmut ise karza ilave ettiği finansmanı kendi eşinden dostundan borç alarak temin ettiğini belirtmektedir.

“Araştırmacı: Kalan finansmanı nerden temin ettiniz? Bankadan mı?

Bankaya bulaşmadım. Eşten dosttan aldık. Faizler de yüksek. %30. Eşten dosttan aldıklarımı da ödeyebilirsem, faize bulaşmadan halletmeye çalışacağım. Bir tane kredi kartım var. Onunla baş edemiyorum. Bir de kredi çekeceğim. O zaman vay halime.” [Fahri, 30.05.2019]

“Araştırmacı: Diğer 14.000TL’yi siz borç mu aldınız?

Ufak bir kısmı benimdi. Vardı 2-3 bin TL. Onun dışındakiler borç. Niye o borçları topladım. 6.000TL gelecek diye. Normalde bir hayvanla çıkıyorduk yola. Ama sonra baktık araba gelecek, maliyeti hesapladık. Toplayabilir miyiz? İki kişiye sorduk. Verebilirim dedi. Bir baktık oldu. Ama o 6.000TL başlattı beni. 6.000TL gelmeyecek olsa ben bu işe hiç girmeyecektim zaten. Bu ne oldu, hareket oldu. Az önce anlattığım silsile oldu.

Araştırmacı: Kalan kısmı kimlerden borç aldınız peki?

Tanıdıklardan borç aldım. Onun dışında zaten bir sistemden veya bir finans kuruluşundan almadım, almam da. Onlara bakış açım biraz daha farklı. Allah kimseyi o tarz yerlere sokmasın.” [Mahmut, 08.10.2020]

Yaşar ise telefon aksesuar dükkânını açmak için bankadan kredi aldığını, Fahri ise Esnaf ve Sanatkârlar Kooperatifi’nden kredi aldığını daha sonraki görüşmelerde ifade etmiştir.

“Kredi aldım. Dükkânı açmak için.” [Yaşar, 24.08.2020]

“Esnaf kefaletten 25.000 lira aldık. Onun da faiz oranı düşüktü.” [Fahri, 18.08.2020]

Fahri’nin faizli kredi kullanması piyasa şartlarının kişiyi kredi kullanmaya mecbur bırakmasının somut bir örneğini temsil etmektedir. Zira Fahri’yle yapılan önceki görüşmelerde faizli krediye oldukça soğuk baktığı ve onlardan uzak durmak istediğini üstüne basa basa dile getirmişti.

“Faize de bulaşmak istemiyorum. Bilezikleri bozduracağım. Açık açık konuşayım. Ablamdan alacağım. Bilezik bozduracağım. Onlar bekleyecek bir sene.

...Ben dedim faize mi çalışacağım. Amortismanından fazla. Ben faiz lobisine hamallık mı yapacağım dedim. Kara kazma olsun. Kendim çapa yaparım. Yüksek makine için havaya girmeye gerek yok. 40-50 bin eklerim yarın bir gün ikinci el alırım...

... Ben bunu size ödeyim ki siz de başkalarına faydalı olun. Bu kurumsal şey değişsin, faiz lobisi değişsin. Siz benden ne kadar çabuk alırsanız başkasına o kadar çabuk verirsiniz.” [Fahri, 13.02.2019]

#### **4.1.1.3. Karzın Son Taksit Ödeme Tarihinden Sonrası**

Nitel analizde oluşturulan temaların bir kısmı karz bitiminden sonraki süreç ile alakalıdır. Örneğin karzın bitmesi gereken tarihte taksit ödemelerini bitirmeyip gecikme yaşayanların gecikme yaşamalarının sebepleri, karz ile yapılan işin süreç sonunda geldiği nokta, yapılan işin karz geri ödemelerini yapmadaki yeterliliği gibi temalar karz süreci sonunda ortaya çıkan temalardır.

##### **4.1.1.3.1. Müstakrizlerin Geri Ödemelerde Gecikme Yaşamalarının Sebepleri**

Karz geri ödemelerinde sorun yaşayanlara bunun nedenleri sorulduğunda pek çok farklı gerekçeyi ifade etmişlerdir. Bunlar arasında pandemi, çalışan aile üyelerinin işsiz kalması, unutkanlık, hastalık, başka borçlar ve kiralık oturlan evin değiştirilmesi gibi faktörler bulunmaktadır. Müstakrizlerin açık olarak ifade ettikleri dışında bizim gözlemlerimiz neticesinde oluşan bir faktör daha vardır ki o da müstakrizin diğer borçları arasında İKSAR’dan aldığı borcu geri plana atmasıdır.

###### **4.1.1.3.1.1. Pandemi**

Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını Türkiye’de ilk defa 15 Mart 2020 tarihinde görülmüş, o tarihten itibaren vaka sayılarında hızlı artış neticesinde ülke genelinde sokağa çıkma kısıtlamaları, bazı işletmelerin kapatılması gibi önlemler alınmaya başlamıştır. Pandemi neticesinde iş yerlerinin kapalı kaldığı tarihler bazı müstakrizlerin karz taksitlerinin devam ettiği tarihlere rastlamıştır. Bu tarihler arasında pandemiden dolayı taksitlerini geciktiren müstakrizler olmuştur.

“Ben sadece bir taksitte gecikme yaşadım. O da koronavirüs zamanındaydı. Sokağa çıkma yasaklarının olduğu zamanlardı. O zamanlarda çok fazla çalışmadığım için gecikme yaşadım.” [Celal, 30.06.2020]

“Evet. Pandemiden dolayı (geri ödemelerde) zorlandım. Pandemi olmasaydı zorlanmazdım.” [Esin, 24.08.2020]

“Sadece bir virüs zamanında taksitlerimizi ödeyemedik. O dönemde de dükkânlar kapalıydı. Çalışmadık. Ondan dolayı.” [Osman, 15.07.2020]

#### **4.1.1.3.1.2. Eşinin İşsiz olması**

Gülten, eşinin herhangi bir iş bulamamasını geri ödemede gecikme yaşamasının temel sebebi olarak göstermektedir. Eşinin işsiz olmasından dolayı ailesinin geçimini kendisinin sağladığını ifade etmektedir:

“Gecikme yaşadık ama benim buradaki işlerimden dolayı değil. Evin giderlerinden ve eşimin işsiz olmasından dolayı yaşadık. Eşim çalışmaya başlayınca ancak yeni yeni düze çıkmaya başladık. Yoksa benim gelirim aynıydı. Eşim işsiz. Gider fazla. İki tane üniversite öğrencisi var. Kış. Oğlan da yeni başladı işe. 2-3 ay oldu.” [Gülten, 17.08.2020]

#### **4.1.1.3.1.3. Ev Değişikliği ve İşten Çıkma**

Aldığı karz ile yeni bir inek alan, aynı zamanda köyün kahvehanesinde çalışan Latif, taksitlerde gecikme yaşamasının sebebi olarak kahvehanedeki işten çıkmasını ve kirada oturduğu evi değiştirmek zorunda kalmasını göstermektedir:

“Taksit olarak zorlanmadım. Ama işler planladığımız gibi gitmediği için sıkıntı yaşadım. Ev sahibi, kardeşini evlendireceğini söyleyerek beni evden çıkarttı. Ben başka eve taşınmak zorunda kaldım. Yeni evin kirası daha pahalıydı. Eski evde 150TL kira veriyordum. Şimdi 450 TL veriyorum. Korona virüs başlayınca kahvedeki işten de çıkmak zorunda kaldık. Kahveden 2.400TL aylık maaş alıyordum. O da gitti. Eski evin ahır vardı. Hayvanlarım oradaydı. Yeni evde öyle bir düzeneğim yok. Mecburen köyün dışına bir meraya ahır yapmak zorunda kaldım. Bunların hepsi maliyet. Sadece ağacıyla betonuna 8.000TL para harcadım. Dolayısıyla geri ödemeleri düzgün yapamadık.” [Latif, 06.08.2020]

Sedat da beklemediği bir şekilde evden taşınmasının onun gelir ve gider dengesini bozduğunu, yeni taşındığı eve fazla masraf yapmak zorunda kaldığını ifade etmiştir:

“Evet. Şimdi ev işi olmamış olsaydı... Ayriyeten kış başlamıştı. Kömür aldım 1 ton. Parasını verdim. Evden çık dedi. Şimdi ben nereye para harcayacağım. Ben zaten peşin para vermiştim. Bana ondan önce söylemiş olsaydı. 1000TLyi oraya vermezdim. Beni sıkıştırınca mecburiyetten parayı harcamak zorunda kaldık. Zaten 1-0 başladık oradan geri gitmeye.” [Sedat, 11.08.2020]

#### **4.1.1.3.1.4. Unutkanlık**

Bazı müstakrizler ise taksitlerini ödemeyi unuttuğunu, bundan dolayı gecikme yaşadıklarını ifade etmektedir.

“Ben son zamanları unuttum. Neden unuttum. Sağa sola sürekli bir şeyler veriyorum. Gidiyorum geliyorum. Burada 10 kişi çalışıyor. Şantiyelerin istekleri bitmiyor. Bu tarz şeylerden dolayı.” [Mevlüt, 24.08.2020]

“Bazı taksitlerde 3-4 gün gecikme yaşadım. O da unuttuğumdan, ödeyemediğimden değil.” [Musa, 11.08.2020]



#### **4.1.1.3.1.5. Başka Borçlar**

Yaşar ise mevcut borçları devam ederken İKSAR'dan da karz aldığını, bundan dolayı bütün borçları ödeyecek gücü olmadığı için İKSAR'a olan ödemelerini düzgün bir şekilde yerine getirmediğini belirtmektedir.

“Evet derken başka ödemelerim olduğu için araya da onu (karzı) aldık. Yani benim hatamdan dolayı aslında. Hatamdan derken o an onu yapmak zorundaydım. Yaptım aldım. Ödemede tabi biraz zorlandım ama onu aldığım için zorlanmadım yani. Benim kendi genel durumum ile alakalıydı bu sıkıntı.” [Yaşar, 24.08.2020]

#### **4.1.1.3.1.6. Gecikme Cezasının Olmaması**

Başka borçlar başlığıyla bağlantılı olarak müstakrizlerden geri ödemede sorun yaşayanlarda tespit ettiğimiz bir başka husus da İKSAR'a olan borçlarını ertelemeye bir mahzur görmemeleri olmuştur. Örneğin İKSAR üyelerinden birinin yönlendirmesiyle karz alan bir müstakrize, referans olan kişi üzerinden borcunu ödemesi gerektiği hatırlatıldığında karz-ı hasen vurgusunu ima ederek “zaten yardım olarak vermediler mi, öderiz bir şekilde” şeklinde bir cevapla karşılaşılmıştır. Bu durumun iki sebepten kaynaklandığı düşünülmektedir. Birincisi müstakrizin karz-ı haseni yanlış anlamasından, ikincisi gecikme cezasının olmamasından dolayı diğer borçlarını önceleyip İKSAR'a olan borcunu ötelemesidir. Birinci seçeneğin daha düşük, ikinci seçeneğin ise daha yüksek ihtimalde olduğu kanaatindeyiz. Zira benzer bir durumun başka bir müstakrize gerçekleştiğini, İKSAR'a olan borcunu oldukça geciktirmesine rağmen işyerinde İKSAR'a olan borcunun iki katı değerinde yeni eklemeler, düzenlemeler yaptığı gözlemlenmiştir. Ayrıca zikredilen ilk müstakrize ödemelerini yapmaması durumunda hukuki sürecin başlatılacağı ifade edildiğinde kalan borcunu taksitler halinde düzenli olarak ödemeye başlamıştır.

#### **4.1.1.3.1.7. Hastalık**

Yonca ise eşinin geçirdiği ağır hastalık nedeniyle işlerinin bozulduğunu, gelirleri azaldığı için de ödemeleri yapamadıklarını ifade etmektedir.

“Araştırmacı: Karz geri ödemelerinde zorlandınız mı?”

İlk başlarda zorlanmadım. Ama süreç içerisinde zorlandım.

Araştırmacı: İlk başlarda dükkân ödüyor muydu yani karzı?

Evet ödüyordu. Olağanüstü bir şey yaşanmasaydı gene öderdim Allah'ın izniyle.

Araştırmacı: Bazı taksit ödemelerinde gecikme yaşamanızın sebepleri nelerdir?  
Kesinlikle hastalık.” [Yonca, 24.08.2020]

#### **4.1.1.3.1.8. Kazancının Yeterli Olmaması**

Bir gecikme sebebi olarak kazancın yeterli olmaması, özellikle yabancı uyruklu müstakrizlerde karşılaşılan bir durum olmuştur. Örneğın her ikisi de Suriye uyruklu olup geri dönüşüm malzemesi toplayan Abdullah ve Muhammed bazı taksitlerinde gecikme yaşamış ve bu durumun o ay yeterli kazancı elde edememelerinden kaynaklandığını dile getirmişlerdir. Evlerine yaptığımız rutin ziyaretlerdeki gözlemlerimizin de bu doğrultuda olduğunu, kazançlarının temel ihtiyaç malzemelerini almaya ancak yettiğini, özellikle sokağa çıkma kısıtlamalarının olduğu dönemde, karton toplayamadıkları için gelirlerinin çok daha azaldığını belirtmek gerekmektedir.

#### **4.1.1.3.2. İşin Geri Ödeme Yeterliliğı**

Müstakrizlerin çoğunun işlerinden elde ettikleri gelirin, karz taksit ödemelerini yapmak için yeterli olduğu görölmektedir. Yeni bir iş girişiminde bulunup da bekledikleri gibi gitmeyen bazı müstakrizlerin bile en azından aldıkları karzı geri ödeyecek kadar kazandıkları ve geri ödemelerini eksiksiz biçimde yaptığını görölmektedir.

“İKSAR’dan gelen parayı bir şekilde biz kullandık. Toplu para geçmiş oldu elimize. Sonra taksitleri festivalde elde ettiğimiz gelir ödedi.

Araştırmacı: Peki o toplu para olmasaydı o işe girecek miydiniz?

Hayır. Giremezdik.” [Zehra, 27.06.2020]

Pandemiden dolayı kantini kapalı kalan Esin de taksitlerini öderken gecikme yaşasa bile taksit ödemelerini bitirmiştir. Taksit ödemeleri için eşinden destek aldığını, pandemi olmasaydı işletmesinin, karz taksitlerini rahatlıkla ödeyeceğini belirtmektedir:

“-Pandemiden dolayı, kantinin geliri taksitleri ödemek için yeterli olmadı. Pandemi olmasaydı sıkıntı yaşamayacaktık. Taksitleri ödemek için eşimden destek almak zorunda kaldık.” [Esin 24.08.2020]

Aldığı karzla inek alan Latif ise karzdan elde ettiğı gelirin aslında karz taksitlerini ödemek için yeterli olduğunu fakat başka nedenlerden ötürü olağandışı giderlerin ortaya çıkmasından dolayı elde ettiğı geliri o taraflara kanalize etmek zorunda kaldığını dile getirmektedir. Benzer şekilde aldığı karzı inek alımı için kullanan Sedat da beklenmedik

giderlerin ortaya çıkmasının gelir gider dengesini bozduğunu, elde ettiği kazancı diğer giderlere kanalize etmek zorunda kaldığını ifade etmektedir.

“Normal şartlarda yeterli olacaktı. Ama evi taşımak, yeni ahır yapmak ve kahveden çıkmak benim ödemelerimi aksattı.” [Latif, 06.08.2020]

“Normal şartlar altında öderdim. Ama aksi durum oldu. Zaten ben bu parayı işimi daha da büyütmek için aldım. Olmadı. Eğer devam etmiş olsaydı benim niyetimde iki üç taksit ödeyip kompleksini ödemek vardı. Zaten ben bu işe girmişim. Ben bundan kazanmaya başlamışım. Devam etseydi 7 olacaktı, 8 olacaktı.” [Sedat, 11.08.2020]

Çoğu müstakriz ise karz ile giriştikleri işin karz taksitlerini ödemek için yeterli olduğunu ifade etmektedir:

“Araştırmacı: Peki ürettiğiniz şeyler taksit ödemesini karşılıyor mu yoksa maaştan falan kanalize ediyor musunuz?

Yok yok direkt kendi parasından veriyoruz. Kendi parası ödüyor onu. Bazen şöyle oldu mesela. Gelecek para, mesela şu an 1.000TL gelecek var. O ayın 1’inden sonra gelecek mesela. Biz ayın 1’inde yapıyoruz ödemeyi. Biz maaşta ödeyip birkaç gün sonra gelen parayı alıyoruz. O şekilde oldu mesela.” [Gülseren, 22.10.2019]

“Şöyle, karz tamamen kendi kendini ödedi diyebiliriz. Sebebi şu. İkinci 5.000TL’lik karz talebimizde biz e- ticarete de girdik. Virüs zamanı. Özellikle direkt rakam vereyim 3.020TL’lik bir ciro biz e-ticaretten yaptık biz. O bile bizim boş zamanımızda gerekli yasal ödemelerimizi gerçekleştirmemizi sağladı. İki buçuk aylık süreçte karz tamamen kendi kendisini ödedi yani.” [Osman, 15.07.2020]

#### **4.1.1.3.3. Hedeflenen ve Gerçekleşen Arasındaki Fark**

İki yıla yakın bir süre, yeni iş girişiminde bulunan müstakrizlerin başlangıçta hedefledikleri ile gerçekleştirdikleri arasındaki farkı tespit etmek için oldukça yeterli bir süredir. Örnek olarak üç müstakrizin süreç içerisinde geldiği nokta ele alınacaktır. Her üç müstakrizde aldığı karzı yeni başlatacakları iş girişiminde kullanmıştır. Bu üç müstakriz, başlangıçta hedeflediğinden daha iyi bir durumda olan, başlangıçta hedeflediği durumla hemen hemen aynı durumda olan ve başlangıçta hedeflediğinden daha kötü durumda olan şeklinde örneklendirilecektir.

Başlangıçta hedeflediğinden daha kötü bir durumda olan müstakrize örnek Fahri’dir. Fahri ile ilk görüşmeye gittiğimizde yaklaşık bir dönümlük düzlük bir arazi kiralamış ve burayı çiçek ve hediyelik eşya satan bir yer haline getirmeyi planlamıştı. Arazinin hemen başına iki kıl çadırı alarak birine çiçek, diğerine hediyelik eşyalar koyup satışını gerçekleştirecekti. Yapacağı işin ön hazırlığını ve muhtemel karşılaşılabilecek sorunları iyi araştırdığını düşünüyordu.

“Mart’ın 15’inden sonra sezon açılıyor. İnsanlar harekete geçmeye başlamışlar. Bizim bu işi en geç bir ay içinde kurmamız lazım. Ben kafamda bir proje yaptım. İki tane kıl çadır düşünüyorum. Kıl çadırının içine hediyelik antik eşyalar, çanak, çömlek vs. düşünüyorum. Arasına da çiçek vs. koyup satış reyonu yapacağım. Allah izin verirse.

Araştırmacı: Burada başka çiçekçi var mı bu şekilde?

Yok. Sahilde yok. Ana yol üzerinde var. Benim avantajım da o. Herkes diyor yol üzerinde var. Burada niye açıyorsun. Ben onun fizibilitesini yaptım. Oradan arabalar 120’yle geçiyor. Burada durarak geçiyor. Burada insanlar yaya da geçiyor. Arabayı park edip duruyor da. Benim için avantaj bu. Orada %50 satacaksam burada %80 satarım.” [Fahri, 13.02.2019]

Yaklaşık bir buçuk yıl sonra Fahri ile tekrar görüşme yapıldığında öngörülerinin tutmadığını, bir buçuk yıl önce söylediklerinin tam tersini söyleyerek yanlış bir öngörüde bulunduğunu itiraf ediyordu:

“Şimdi biz karz aldığımızda çiçek aldık. Çiçeğin de yarısını kuruttuk. Yeterli olmadı. Çiçek için biz yol üzerinde bir yer bulsaydık tutardı. O yüzden biz kafeye döndük. Turist geliyor. Otobüsle geliyor. Bir gün bir baktım bir otobüs kadın çiçeklere hücum ettiler. Bir otobüs kadın. Dedim ki bunların hepsi buraya girerse köşeyi döndük. Hepsi girdiler. Ama 1 liralık çiçek almadan gittiler. Fotoğraf çekildiler. Dedim abla alın bir iki tane. Dediler otobüsle gitmez. Evet gitmez. O zaman anladım ki burada bu iş olmaz. Onlar ki almadı, ki kadın çiçeği sever. Kadını kandırırsın çiçekle. Erkeği kandıramazsın. Bunu kadınlar almadıysa biz bunu kapatalım. Zaten yarısı kurudu.” [Fahri, 18.08.2020]

Fahri’nin süreç içerisinde çiçek işini bırakıp işletmesini kafeye döndürme sürecinin de ilk görüşmeden yaklaşık dört ay sonra başladığını müşahade etmekteyiz. 35-40 bin liralık bir sermayeyle yapmayı planladıkları işletme, nihai olarak bu tutarın belki üç, dört katı bir meblağ, eldeki arabasının satılması, daha çok borçlanma, faizli kredi kullanımı gibi sonuçlar getirmişti. İlk görüşmeden dört ay sonra çiçekten umduğunu bulamadığını, artık kafeden gelir beklediğini dile getirmektedir:

“Daha önce beyaz tenteli bir şey düşünüyorduk. Sonra daha güzel bir şey olsun diye kıl çadıra döndük. Kıl çadırı koyduktan sonra o olsun bu olsun diye diye bu hale geldi. Biz burayı genelde hediyelik eşya ve çiçekçi düşünüyorduk. Ama Araplar akın etti buraya. Kafe mi kafe mi diye diye bize kafe yaptırdılar. Burayı kafe yap dediler. Benim aklımda böyle bir şey yoktu. Araplar bir de Ertuğrul hastasıymış kıl çadırı görünce akın ettiler. Adam yoldan geçiyor. Ertuğrul Ertuğrul deyip el sallıyor. Resim çekiliyorlar. Burada resim çekilenler alışveriş yapsa valla ihya olurduk.

Araştırmacı: Siz çiçek kısmından çok kafe kısmından gelir bekliyorsunuz herhâlde?

Çiçekten boyumuzun ölçüsünü aldık. Ben çiçek kısmına pek ümit bağlamıyorum açıkçası. Bir de şu var. Okullar tatil olacak. Siteciler gelecek. O zaman kafede bir potansiyel olacak. Ama şu an Ramazan’dan dolayı bir şey beklemiyorum. [Fahri, 30.05.2020]

Hedeflediğinden daha iyi bir performans gösteren örnek ise al götür tarzında hizmet veren kafe açan Osman'dı. Osman yaklaşık 10 metrekarelik küçük bir dükkânı 300TL'ye kiralamıştı. Daha önce berber olarak kullanılan dükkânın iç dekorasyonu ve mobilyalarına 10.000TL masraf yapmıştı. Kahve makinelerinin alımı için de İKSAR'dan karz almıştır. Mayıs 2019 tarihinde ilk görüşme yaptığımızda günde 20 adet kahve satmayı planladığını kahvenin bardağını 6-7TL civarında vermeyi planladığını, atıştırma yiyecekler de koymayı planladığını bütün bunlarla beraber aylık 2.500TL ciro hedeflediğini ifade etmişti. İlk görüşmeden 1 yıl iki ay sonra yapılan görüşmede hedefledikleri cironun 4 katından daha fazla ciro elde etmeye başladıkları görülmüştür.

“Araştırmacı: İlk açtığınız ay ile bu ay arasında nasıl bir fark var. Onun istatistiği var mı?”

Var hocam. İlk ay (ağustos ayı) 4000TL gibi bir ciro oldu. Ama bu cironun şişik olduğunun farkında olalım. Bahşişlerden dolayı. Yani bunun yarısı bahşiştir. Çok net söyleyeyim. Şu an ise virüs sonrası olmasına rağmen, eğer virüs olmasaydı daha fazla olurdu, şu an 16-17bin TL ciro. Yaklaşık kâr oranımız da maksimum %30.” [Osman, 06.08.2020]

Başlangıçta hedeflediği ile hemen hemen aynı olan örnek ise örnek ise Ayten idi. İlk aşamada evinin bir kısmını atölyeye çevirmek isteğini ifade etmişti.

“Şimdi bizim bu evin satılma ihtimali var. Burası baba evi. Miras. Ama herkesin hakkı var burada. Satılırsa buradan gelen para ev almaya yetmez. Kiraya çıkacağız. Ben de kiraya çıkarken bir odasını atölye yapmayı düşünüyorum. Ben ödememi yaptıktan sonra bir daha başvurup overlok makinemi, dikiş makinemi, masalarımı, her şeyimi kurup tam tesisatlı çalışmayı düşünüyorum.” [Ayten, 29.05.2019]

Mayıs ayındaki görüşmeden yaklaşık 1 yıl iki ay sonra Ayten'in bu hedefine ulaştığı görülmüştür. Evleri satılmamış ama alt kattaki kiracı taşındığı için boşalan daireyi atölyeye çevirmişti. İlk makinenin ödemesini bitirmiş, hedeflediği makineleri de İKSAR'dan yeniden karz alarak tedarik etmişti.

“Evime katkıda bulunmak ve kendimi geliştirmek için nakış makinesi almak istiyordum. Bu makineyi almak için karz başvurusu yaptım. Aldığım karzla da nakış makinesi aldım. Nakış makinesini kullandım ondan gelir elde etmeye başlayınca işimi büyütme düşünerek tekrar başvurdum. İkinci aldığım karzla bu sefer başka makineler aldım. Sanayi tipi dikiş makinesi ile overlok makinesi aldım. İki makine 7000TL tutuyor. 2000TLsini ben kendim ilave ettim. Şimdi bu taksitlerim de bitince tekrar başvurmayı düşünüyorum.” [Ayten, 18.08.2020]

#### 4.1.1.3.4. Faiz ile Münasebetleri

Müstakrizlerin kahir ekseriyeti faizli bir işlem yapmaya tamamen karşı olduklarını açıkça beyan etmektedir. Fakat birçoğu geçmişte faizli kredi kullandığını da ifade etmiştir. Faize karşı olumsuz bir tavır içerisinde olmalarına karşın piyasa şartları nedeniyle bir şekilde faizli kredi kullanmışlardır. Her ne kadar kredi kullansalar da içlerinde bir huzursuzluk olduğunu da ifade etmektedirler. “Mecbur kaldık aldık”, “kimseden isteyemezsin”, “mecbur kalmasak almazdık”, “vermez kimse” gibi cümleler dile getirerek faizli kredi kullanmak istememelerine rağmen kullanmak zorunda kaldıklarını beyan etmektedir. Bununla birlikte daha önce faizli kredi kullanan müstakrizlerin bazıları aldıkları kredi ile yaptıkları işten bir hayır görmediklerini, işlerinin olumsuz gittiğini dile getirmektedir. Bu noktada bu kişilerin faizin tam karşıtı bir kavram olarak bereketi gördükleri söylenebilir. Faizli paranın haram olduğunu bildikleri, haram paranın da bu dünyada bereketinin de olmayacağını düşündükleri söylenebilir. Bunun tam tersi olarak da karz-ı hasenin onlara bereketli geleceğine inandıkları ifade edilebilir. Bu durum Latif’in faizli kredi kullanma hikayesinde, Sedat’ın karz-ı hasen ile ilgili söylediklerinde açık biçimde görülebilmektedir. Latif yıllar önce aldığı 2000TL’lik kredinin hikayesini şu şekilde anlatmaktadır:

“Daha önce kredi kullandım. Bir dönem çok da büyük bir meblağ almadım. 2000TL falan aldım. O zaman 2000TL iyi para ama. 14 sene önce. 2000TL’ye o zaman bir tane büyük inek aldım, Amerikan holştaynlarından. Bir tane yanında düvesini aldım. Şimdi bak sen başıma gelene. Dedim ya faiz girdi mi işin içine ışımıyorsun yani. Bu belli ediyor kendini. İnekleri aldık getirdik ahıra. 27-28 litre süt var inekte. Süt mahalleye yetmiyor. Sadece mahalleye veriyoruz yetmiyor süt. Faiz girdi ya işin içine. İneği gebeleştirdik. Aşılattık ineği. Nisan ayı hiç unutmuyorum. Nisanın 10’u aşı vuruldu hayvana. Ocak 10’da ineğin doğurması lazım. Geliyor baytar bakıyor. Hayvan gebe gözüküyor. Ocak 10 oldu. Doğum yok. Acaba tarihi mi yanlış attık. Hadi 10 gün bekleyelim. 20’si oldu yok. Ocak ayı bitti yok. Şubat 10 yine yok. İnek şişti de şişti. İneği görsen inek 700-800 kiloluk inek oldu. Ya arkadaş baytar geliyor el atıyor hayvana var bunda buzağı diyor. Bir sabah işten geldim fabrikadan. Benim huyumdur. İşten geldim mi gece olsun gündüz olsun ahıra girmeden eve girmem ben. Ahır dolaşırım. Öyle girerim eve. Baktım akşamki yemi duruyor hayvanın. Yemini yememiş. Öyle durgun bir hali var. Çıkarttım ineği kapının önüne. Normalde 700 kiloluk hayvanı bir ipe elinde tutman zor. Ama hayvan ölmüş eşek gibi. Hali yok. Ya ne oldu bu hayvana. Hanıma dedim. Bir şekerli su kaynat, şerbet yapalım hayvana dedim. Hava çarpmıştır belki. İçi ısınsın dedim. Bir yudum içti. Aradım veterineri dedim gel. İneği ağaca bağladım. İnek lap yattı. Ama öyle normal bir yatış değil yani. Boylu boyunca yattı hayvan. Burada da hayvan bakıyorlar. Şu ahırda. Komşu vardı. Hemen ona koştum. Bıçakları ver bana çabuk dedim. O da geldi baktı. Ben bıçakları aldım ama elime. Hazır bekliyorum. Keseceğim yani. Ne oldu buna dedi. Besilik dana gibi olmuş bu dedi. Ne verdin sen buna dedi. Dedim ben bunu

gebe biliyorum. Veteriner geldi o arada. Kaldırmaya uğraşiyor. Kalkmıyor. Elektro şok verdi. Onu verince hayvan bir kalktı ayağa. Bir daha el attı buna veteriner. Dedi biz hata yaptık. Nerede hata yaptık dedim. Hayvan boş dedi. Ya Allah adama sabır veriyor. Ya bu hayvanın boş olduğunu hayvanın doğumundan 2 ay sonra mı anladın sen. Bunda başka bir şey var dedi. Bu hayvan gebe değil. Tamam ona mutabık olduk. Ama hayvanda ne var. Biz buna serum takalım dedi. Bir canlansın kendine gelsin falan filan. Ne yaptıysa hayvanı kurtaramadı. Uzun lafın kısası benim krediyle aldığım inek gitti. Bugünkü parayla öyle bir ineği 15bin TL'nin altına verirsem benim adım Latif değil.

Araştırmacı: Hayvan öldü mü, kestiniz mi?

Kestik gitti sucukçuya. Hayvanın karnında yalancı gebelik yapmış hayvan. Ur gibi bir şey hayvanın karnında büyümüş büyümüş patlamış. Hayvanı içerden zehirlemiş. Bir daha dedim ondan sonra. Yumurta sat yap bir tane buzağı al dedim kardeşim. Ama faize bulaşma. Onun için yaramıyor. Adam ben krediyle hayvancılık yapacağım diyor. Tamam diyorsun hayırlı işler. Bir sene sonra bir bakıyorsun tertemiz. Bir sene bile gitmiyor çoğu. Tepe taklak olmuş.” [Latif, 29.10.2019]

Sedat ise karz aldıktan sonra işlerinin ters gitmesine anlam veremediğini ifade etmekte, helal yoldan karz aldığı için işlerinin düzgün gitmesi gerektiğini düşünmektedir. Bu noktada Latif'in düşüncesi ile aynı mantık üzerinden karz-ı hasenden bereket umduğunu zımnen ifade etmektedir:

“Kömür aldım 1 ton. Parasını verdim. Evden çık dedi. Şimdi ben nereye para harcayacağım. Ben zaten peşin para vermiştim. Bana ondan önce söylemiş olsaydı. 1000TLyi oraya vermezdim. Beni sıkıştırınca mecburiyetten parayı harcamak zorunda kaldık. Zaten 1-0 başladık oradan geri gitmeye. Ben şimdi açık konuşayım. Ben yerde bir cıvata bulayım onu bisikletime takayım o bana yaramıyor. Ben haram yemiyorum yani. Yanlış anlamayın. Ama o benden hemen çıkar. O yüzden harama da el uzatmıyorum. Ama yine de işlerim ters gidiyor. Kendi kendime diyorum. Ulan diyorum biz faizsiz para aldık. Adamlar yardım şeyi olarak verdiler diyorum. Haram da değil diyorum. Niye benim işlerim ters gidiyor diyorum.” [Sedat, 11.08.2020]

#### **4.1.1.3.5. Katılım Bankası ile Tanışma**

İKSAR'ın kendi kurumsal banka hesabı Kuveyttürk katılım bankasıdır. Karzın tamamı bu hesaptan müstakrizlerin banka hesanına aktarılmakta, geri ödemelerinde de aynı şekilde müstakrizler taksitlerini bu hesaba EFT ve havale yoluyla yatırmaktadır. Karz başvurusu uygun bulunan kişilere ödemeleri nasıl yapacakları İKSAR yetkilisi tarafından izah edilmekte, katılım bankasından EFT ve havale yapıldığında herhangi bir ücret ödenmediği, eğer Kuveyttürk'te hesap açarlarsa 24 saat para transferi yapabilecekleri ve katılım bankasının faizsiz çalıştığı bilgisi verilerek katılım bankasında hesap açmaları tavsiye edilmektedir. Katılım bankasında hesap açmanın sadece tavsiye niteliğinde olduğunu, bir zorunluluk olarak tutulmadığını ayrıca belirtmek

gerekmektedir. Müstakrizlerin yaklaşık %25’i katılım bankalarında hesap açarak ödemelerini bu hesaplar üzerinden yapmaya başlamıştır.

“Karzla birlikte daha güçlü ekipmanlar alma şansımız olduğu için daha uzun ömürlü oldular. Çok takdir edildik. Etraftan özellikle. Biz orda faize hiç bulaşmadık. En önemli şeyi de tamamen katılım bankacılığı ile tanıştırdı bizi. Bu zaten çok büyük bir artı.” [Osman, 06.08.2020]

#### **4.1.2. İKSAR Karz-ı Hasen Programı**

Nitel verilerin değerlendirilmesi sonucu ortaya çıkan temaların sunulduğu ikinci ana başlık İKSAR karz-ı hasen programıdır. Bu başlık altında karz-ı hasen programındaki kriterlerin (karz verilen miktar, geri ödeme süresi gibi) uygulamadaki yansımaları değerlendirilmiştir. Müstakrizlerin karz-ı hasen programı ile ilgili düşünceleri ve uygulama prosedürlerinin ne kadar etkin çalıştığı değerlendirilecektir.

##### **4.1.2.1. İKSAR’ı Tercih Nedeni**

Müstakrizlerin karz almak için İKSAR’ı tercih etmelerindeki en önemli faktör bariz bir şekilde karzın faizsiz olarak verilmesidir. Yarı yapılandırılmış görüşme yapılan müstakrizlerden %90’ı borç almada ilk olarak faizsiz olmasını dile getirmiştir.

“Bir vesile. Bize bir öneri geldi. Bu öneri. Ve faizsiz olması. Önerinin de cazip olması gerekir. Bana anlattıktan sonra faizsiz olduğu için ben başvurdum. Yoksa faizli olsaydı o önerinin benim nezdinde bir ehemmiyeti olmazdı. Şimdi faizsiz diye piyasada çok şey var. Ama gittiğin zaman organizasyon parasının ismi değişmiş. Ötekinin başka bir tarafı değişmiş. Öteki finans olmuş. Onun için bunda tamamen aldığın rakam ve verdiğin rakam dışında başka hiçbir rakamın olmaması, net olması, berrak olması, şüphe uyandırmaması, ehveni şer ihtiyacının olmaması tercih etme sebeplerim.” [Mahmut, 08.10.2020]

“Faizsiz olması en büyük faktördü. Böyle bir şey olduğunu bilmiyorduk önceden. Arkadaş anlattı. Sitenizi inceledik. Sonra da başvuruda bulunduk.” [Serhat, 17.08.2020]

“Tercih etmemin sebebi şimdi bankalara baktığın zaman bankalara faiz ödüyorsun. Ben faizli iş yapmayı sevmiyorum. Ne olursa olsun. Abimin samimi olduğu Burak Abi var. O beni yönlendirdi. Bu işi yapmak istiyorsan buraya yönlendirebiliriz dedi. Faiz olayı yok dedi. Faiz olayı yoksa dedim olur abi dedim. Ben kredi çekmeyi sevmiyorum. Allah kimseye de nasip etmesin. Bu sebepten dolayı başvurdum.” [Sedat, 11.08.2020]

“Faizin haram olduğunu bildiğimizden, İKSAR da faizsiz olarak borç verdiğinden dolayı İKSAR’ı tercih ettik diyebiliriz.” [Hüseyin 24.08.2020]

“Hem faizsiz olması. Tam böyle ben bu tür konulara dikkat eden bir insanım. Eşimle benim yüksek limitli kredi kartım vs. yoktur. 1500TL’lik kartımız vardır. O kadar. Faiz yanlısı bir insan değilim. Hiçbir yönden değilim. En çok içime sinen konusu o



oldu. Çünkü oradan gelen para temiz. Tamam, hani bir şeyler yapıyoruz, herkes yapıyor ama o paranın da çok böyle faydasını görecek gibi gelmiyor bana. Çok fayda görmeyeceğim gibi içimden geçer.

Araştırmacı: Kredilerle ilgili mi?

Evet. Nasıl yorumlanırsa artık.” [Gülten, 17.08.2020]

“Hem faiz almadığı için hem de bana bereketli geldiği için tercih ettim. İslam dini de faizi yasakladığı için.” [Celal, 30.06.2020]

Kişiler faizsiz olmasını tercih nedeni olarak ifade ederken aslında faizsiz olmasının altında iki farklı saik yatmaktadır. Birincisi faizsiz olmasından dolayı onlara ek bir maliyet yüklememesi ve hatta enflasyon farkı dahi alınmamasından dolayı kendilerinin aldığı paradan belki de daha azını veriyor olmaları nedeniyle tercih etmeleri. Bir başka deyişle tamamen rasyonel davranarak maliyetsiz bir para elde etmeleridir. İkincisi ise dini hassasiyetinden dolayı, faizin haram olduğunu bildiğinden ve faize bulaşmak istemediğinden dolayı tercih etmeleridir. Kişilerin İKSAR’ı tercih ederken muhtemelen her iki saikin de etkili olduğunu ama bir tanesinin seviyesinin daha ağır bastığı söylenebilir. Bazıları için ek bir maliyet yüklememesi daha ağır basarken, bazıları için dini hassasiyetleri ağır basmaktadır. Aynı miktarda para çok cüz’i bir faizle verilmiş olsaydı, örneğin 5-10TL gibi küçük bir rakam faiz olarak alınmış olsaydı yine de İKSAR’ı tercih ederler miydi? Bu soru açık bir biçimde müstakrizlere sorulmamasına rağmen görüşmelerden ve gözlemlerden elde edilen veriler ışığında bazılarının cüz’i bir faiz alınsa bile yine de bu tür bir karzı almayı tercih edecekleri yönündedir. Fakat bu tür müstakrizlerin azınlıkta olduğunu da ayrıca belirtmek gerekir. Bu tür bir kanaate ulaşırken en dikkate değer veri, halihazırda veya daha önce faizli kredi kullanmadaki tutum ve davranışlarıdır. Örneğin Fahri faize bir şekilde bulaştığını ifade ederken, Yaşar da faizli kredi ve kredi kartlarından dolayı faiz ödediğini belirtmiştir.

“Faizsiz olmasından dolayı tercih ettim. Faize bulaşmak istemedik ama insan ister istemez bulaşıyor.” [Fahri 18.08.2020]

“İnternette ben ilk araştırdığımda zaten dini hassasiyetini gördüm. İlk dikkatimi çeken oydu. Ee tabi faiz yani. Maalesef faiz ödüyoruz. Diğer kredilerden, kredi kartlarından dolayı. Bunun faizsiz olması zaten en büyük avantajlardan biriydi.” [Yaşar, 24.08.2020]

#### **4.1.2.2. Karz Olarak Verilen Miktarın Yeterliliği**

Karz olarak verilen miktarın 5.000TL olması bazı müstakrizler için yeterli görülürken bazıları için yeterli görülmemektedir.

“Benim ihtiyaçlarımı karşıladı. Belki fazlası olsaydı daha çok stok yapardım. 10.000TL olsaydı mesela bir yıllık yetecek kadar alırdım. Bozulmayacak olanları. Mesela kese kâğıdı. Bir kolisi mesela 85TL. İki ayda bitebiliyor mesela. Peçetedir, kese kağıdıdır. Karton bardaktır. Onları fazla alabilirdim. Suyu mesela paletle alırdım, haftalık almazdım. O bana 5 ay giderdi.” [Esin, 24.08.2020]

“Benim için yeterliydi. Şöyle, biz dükkânın restorasyonuna kullandık. Kumaş falan almadım. Biraz daha fazla olsaydı kumaş alabilirdim. Hazır giyim için bir şeyler üretebilirdim.

Araştırmacı: Kumaş için yeterli olur muydu sadece?

Yeterdi tabii ki.” [Gülten, 17.08.2020]

“Bana yetti. Ama 10.000TL olsa vatandaş için daha iyi olur. En azından 1 tane inek alacağına 2 tane inekle başlar adam.” [Latif, 06.08.2020]

“Günümüz şartlarında 5.000TL büyük bir para değil ama bir yerden başlamak için yeterli. Ben 8.500TL parayla bir yerden başladım. Bir yerden bir şeye başlanabilir. Peygamber efendimiz ne diyor. Zengin olmak isteyen bir tane erkek bir tane dişi koyun alsın. Bugün 5.000TL de 2 erkek iki dişi koyun alır yani.” [Mevlüt, 24.08.2020]

“Geri ödemede 5.000TL ideal. 10-12 takside böldüğünüzde, geri ödemede bir sıkıntı yaşamamak adına 5.000TL iyi bir rakam.

Araştırmacı: Sizin işle ilgili yeterli mi? Atıyorum 10-15 bin verilmiş olsaydı nasıl olurdu?

Tabi bize çok daha artışı olurdu. O zaman daha fazla çeşit olurdu. Atıyorum şu an 10 tane kiralama makinemiz var. O zaman belki 15 tane olurdu.” [Serhat,17.08.2020]

“Kişiye göre değişir diye düşünüyorum. Bana mesela o dönemde 5.000TL ilaç gibi gelmişti. Ama kişiye göre değişir.” [Yaşar, 24.08.2020]

“Bizim amacımız için yeterliydi. Ama daha büyük iş yapanlar için yeterli olur mu bilemiyorum. Daha büyük işler için biraz daha büyük miktarların faizsiz olarak verilmesi çok güzel olur.” [Zehra, 27.06.2020]

“Tanışma miktarı olarak, yani siz beni tanıyorsunuz ben sizi tanıyorum, yeterli. Hatta biraz empati yapayım. Ben birine borç para verecek olsam bu şekilde. 5.000TL verir miydim? Herhâlde vermezdim. Tanışma miktarı olarak biraz fazla bile.” [Hüseyin, 24.08.2020]

Verilen 5.000TL'nin yeterli olmadığını dile getirenlere, ideal miktarın ne kadar olması gerektiği sorulduğunda 10.000TL ile 50.000TL arasında değişen rakamlar zikredilmiştir. Bunlar arasında 10.000TL'nin biraz daha fazla zikredildiği söylenebilir.

“Yeterli değil. Mesela ben daha büyük bir makine almak istiyorum ama onların meblağları daha fazla. 10.000TL olsa daha iyi olur. 5.000TL şu an çok bir şey yapmıyor. Ama bin şükür yine onun sayesinde bir atölye kurdum. Hiç hayalimde yokken.” [Ayten, 18.08.2020]

“Yeterli değildi. 50.000TL olması lazım. 5.000TL bizim için bir şey değil. Ama sana bir şey deyim mi. O günkü şartlarda o 5.000TL ilaç gibiydi ve çok bereketli geldi.

İşe başlangıçta. Ondan sonra ne 5 bin liralara gitti. Ama o 5.000TL bize burada adım attırdı.” [Fahri, 18.08.2020]

“Değil. Daha fazla olması lazım. En az 10.000TL olması lazım. Daha rahat olur.” [Nuran, 24.08.2020]

“İşe göre değişir. Benim işe yetmiyor. Hayvancılığa yetmiyor. Özellikle son artan rakamlarla hiç yetmez. He adam hayvanını almış olur besisini almak için sizin parayı kullanır belki. Ama 5.000TL şu anki enflasyon şartlarında hiç etki etmez onu söyleyeyim. Siz can suyu değil de can damlası verirsiniz. Can damlasına düştü 5.000TL şu anda Türkiye şartlarında. Önceden can suyuydu. Can suyu nedir. Bir yudum sudur. Adama bir yudum su verdiğin zaman boğazından geçse yeterlidir. Sizininki oydu ilk başta. Ama son ifade edilmeyen enflasyon, devalüasyon, kriz ne isimle söylüyorsak artık, ifade edilmeyen ama hissedilen kısımdan sonra 5.000TL ile siz bir tane damla damlatmış olursunuz, ağıza. Bu su insan hayatına ne kadar etki ederse sizin 5.000TL ticarete insanın noktasına o kadar nokta eder.” [Mahmut, 08.10.2020]

“Hayır yeterli değil. Benim için 30-50 bin arası çok iyi olur. Yığarım buraya malı. [Musa, 11.08.2020]

“Yeterli değil. Daha fazla olması lazım. En az 10bin tl olması lazım. Daha rahat olur. [Nuran, 24.08.2020]

“Hiç yoktan iyidir tabi. Ama fazlası olsa daha iyi olur.

Araştırmacı: Ne kadar olsa ideal olur?

10.000TL olsa iyi olur.” [Yonca, 24.08.2020]

Verilen miktar küçük olarak gözükse de müstakrizlerin işine oldukça yaradığı görülmektedir. Miktarı yetersiz olarak gören müstakrizler bile o paranın yine kendi işlerine yaradığını dile getirmektedir. Bazılarının yaptığı iş düşünüldüğünde 5.000TL çok düşük bir rakam olarak gözükse de bazı müstakrizler için çok daha hayati bir rakam olmaktadır. Değil 5.000TL, kimi zaman 1.000TL'nin bile oldukça işe yaradığı Celal'in ifadelerinde kendini göstermektedir. Roman vatandaşlarımızdan olan ve hurdacılık yapan Celal, İKSAR'dan ilk karz aldığı anda aldığı miktar 1.000TL idi. Bu 1.000TL'nin gerçekten işine yarayıp yaramayacağını sorduğumuzda hakikaten yarayabileceğine kani olduk.

“-Araştırmacı: Bir günde ne kadar hurda topluyorsunuz?

-Zaman geliyor 200kg., zaman geliyor 300 kg. Değişiyor.

- Araştırmacı: Hurdayı burada sanayiye mi satıyorsunuz?

-Sanayiye de getiriyorum. Bazen Adapazarı'na getiriyorum.

Araştırmacı: Şimdi benim anladığıma göre size 1.000TL karz verildiğinde daha fazla hurda toplayabilecek misiniz? Hakikaten öyle mi yani?

Tabi ki toplayabileceğim.

Araştırmacı: Yani 1.000TL karz almakla almamak arasında çok bir şey değişiyor mu? Onu merak ettim. Hakikaten kazancınızı etkiliyor mu?

Etkiliyor tabi abi. Mesela benim 200 liram var. O para benim cebimde olsa 1.200TL yapar. 1.200TL parayla ben 4-5 gün işe giderim. Veyahut üç gün gitsem, üç günde ben atıyorum 1 ton hurda toplasam, 1 ton hurda atıyorum 1.500TL yapar. 1.500'ün içinde kablosu çıkıyor bakırı, çeşme musluğu sarısı çıkar, alüminyumunu çıkar. 500TL de öyle fazladan alsam ne yapar 2.000TL yapar. 1.000TL masraf yaptım 1.000TL para kaldı. 3-4 gün için konuştum. Hesabını yap sen.

Araştırmacı: Yani cebinizde çok fazla para olmadığı zaman çok fazla hurda toplamaya çıkamıyor musunuz?

Ee yani. Şimdi benim cebimde 1.000TL param olsaydı ben yakın çevreleri gezmezdim. Çünkü yakın çevreleri gezilmiş olarak kabul edelim. Çok hurdacı geziyor diyelim. Bu sefer ne yapacağım. Köyleri gezeceğim. Atıyorum Alaplı'yı gezerim, Akçakoca'yı gezerim. Bolu'yu Düzce'yi gezerim.” [Celal, 06.07.2019]

#### **4.1.2.3. Karz Geri Ödeme Süresinin Yeterliliği**

Müstakrizlerin ekseriyeti 5.000TL için 12 aylık sürenin yeterli olduğu kanaatindedir. Bazı müstakrizler çok yerinde bir süre olduğu kanaatindeyken bazıları sürenin fazla olduğu, biraz daha kısaltılması gerektiği kanaatindedir. 5.000TL için 12 aylık sürenin kısa olduğunu dile getiren herhangi bir müstakriz bulunmamaktadır.

“Yeterli bence. 420TL ödedim aylık. Rahat ödedim yani. Daha uzun olsa nasıl desem bıkkınlık olabilirdi. Çok uzun sürmüş olurdu o zaman.” [Hüseyin, 24.08.2020]

“Normalde 12 ay 5.000TL için çok. Bence biraz azaltılması lazım. 10 ay 8 ay olsa daha iyi olur.” [Celal, 30.06.2020]

Bazı müstakrizler ise verilen miktarın artırılması durumunda sürenin uzatılmasının daha faydalı olacağını düşünmektedir. Müstakrizlerin verilen sürenin uygunluğunu değerlendirirken aylık taksit tutarları üzerinden bir değerlendirme yaptıkları görülmektedir. Örneğin Ayten aylık 600TL'lik bir taksit tutarının onun için ideal olduğunu belirtirken Yaşar 700-800TL'lik taksit tutarının ideal olduğunu belirtmektedir.

“Bence uygun. Ama meblağ yükselirse 18 aya çıkabilir. 24 ay da olabilir. 24 ay kaldırmazsa 18 olur. Aslında 600TL'lik taksit bunlarda ideal. Fazlası zorlar. İnsanı endişelendiriyor. Kazanamazsam diye. Çünkü aileden bunu talep edemiyorsun. Kendin yapman gerekiyor.” [Ayten, 18.08.2020]

“5.000TL için uygun.

Araştırmacı: 10 bin- 15 bin lira olsa?

15 bin olsa 2 yıl gibi uygun.

Araştırmacı: Aylık taksit maksimum ne olsa zorlanmadan ödeyebilirsiniz.

Aylık taksit 700-800 gibi olsa ödeyebilirim.” [Yaşar, 24.08.2020]

“5.000 için iyi ama 15.000 olsa 12 ay yorabilir. Ek taksit yapılması insanları yormama, parayı değerlendirme açısından daha güzel olabilir.” [Serhat, 17.08.2020]

Mahmut ise başka bir yöne dikkat çekerek karz-ı hasen programının devamı için sürenin daha da kısaltılması gerektiğini ifade etmektedir.

“Benim açımdan uygun ama hem sistemin döngüsü açısından sıkıntıya girmiyorsa normalde uygun. Zaten ortalama bir işletme, ya da ticaret yapan kişi bir şekilde ödemesi lazım. Borca karşı olan birisi olarak borç ödeyerek biter. Yani 5 ay sonra ya da 1 yıl sonra da ödetmeye başlasanız kültür ve ahlak olarak ödemeyecekse onu o ödemez zaten. Para yokluğundan dolayı ödememezlik olmaz. Önceliğinden dolayı ödememezlik olur. Bence bir an önce verdiğiniz almaya çalışırsanız o kişiye de sorumluluk katarsınız. Mevcut sistemin de sağlıklı devam etmesini sağlarsınız. Öteki türlü uzun vadeli şeyde ciddi bir kaynağa ihtiyacınız var. Daha az kişiye faydanız olur.” [Mahmut, 08.10.2020]

İKSAR karz geri ödemelerinde en fazla 12 taksit yapmasına karşın kimi zaman 12 taksitlik ödeme planı kişinin yapacağı işe uygun düşmemektedir. Örneğin kişinin elde edeceği gelir kısa sürede başlamayıp birkaç ay sonra toplu elde edilebilmektedir. Örneğin Mahmut, Kurban Bayramından 3-4 ay önce hayvan alıp kurbanda satmakta, Kurban Bayramı'na kadar bu hayvanlardan herhangi bir gelir elde edememektedir. Üstelik Kurban Bayramı'na kadar hayvanı daha iyi beslemesi gerektiğinden yem, saman gibi giderleri artmaktadır. Kurban Bayramı'nda hayvanı sattığında eline toplu bir şekilde para geçmektedir. Bu nedenle Mahmut gibi kişilere 12 ay taksitle düzenli bir ödeme planı yapmak uygun düşmemektedir. İKSAR da bu tür durumlarda esnek davranmakta, kişilere buna uygun ödeme planı yapmaktadır. Bu hususu Mahmut da dile getirmektedir.

“Rakam ve işleve göre değişir. Mesela benim işimde taksitli yapmanın zararı vardır. Neden? Adamın o anda o parayı kullanması lazım. Taksit öderse yemini alamaz vs. ama kurbandan sonra eline toplu para geçecek. Toplu olarak kapatabilir. Ama kurbanda kadar olan süreçte adamdan taksit alırsanız zorlarsınız. Ama adam aylık. Gidip mesela dükkân açacak, sizden karz aldı, her sabah da dükkânı açıyor. Her sabah 500TL kazanıyor, 50TL'yi karz için kenara koyuyor. Ayın sonunda 500TL ödüyor. Bu mantıklı. Ama öteki türlü mantıksız.” [Mahmut, 08.10.2020]

#### **4.1.2.4. İlk Taksit İçin Verilen Süre**

Karz verildiği tarihten bir buçuk ay sonra ilk taksit ödemeleri başlamaktadır. Müstakrizlere bu bir buçuk aylık sürenin ilk taksitin önenmesi için yeterli olup olmadığı sorulduğunda ekseriyetinin bu süreyi makul bulduğu görülmüştür. Bazıları ise sürenin iki aya çıkarılmasının kendileri için daha makul olduğu görüşündedir.

“Çok güzel oldu. Gerçekten çok iyi oldu. Çünkü mal aldım. Satmaya başladım derken. Ödemem yok. 1 buçuk ay kafam rahat. Bir şey ödemeyeceğim oraya. Ondan

sonra ödemem geldi. Onun kazancıyla zaten onu ödemeye başladım.” [Hüseyin, 24.08.2020]

“Yapılan işe göre farklılık gösterebilir. Siz benim bildiğim kadarıyla karzı sadece benim gibi hayvan alacaklara vermiyorsunuz. İşletmeler hammadde alsın diye de veriyorsunuz. Şimdi bir adam işine 5.000TLlik bir hammadde aldığı zaman bu 1 buçuk aylık sürede o hammadde ona geri dönüş sağlar yani. Bence güzel bir zaman.” [Mevlüt, 24.08.2020]

“O güzel. Onu beğeniyorum. Yeterli de oldu. Daha fazla da uzamasının bir anlamı yok. Borç ödemekle biter.” [Nuran, 24.08.2020]

“Benim için yeterli olmadı. Çünkü sipariş aldıktan sonra diğer malzemeleri alman gerekiyor. Makineyi alınca malzemeleri almaya para kalmadı.

Araştırmacı: Kaç ay ideal olur sizce?

İki ay falan olsa insan o zamana kadar işini daha iyi oturtturur.” [Ayten, 18.08.2020]

“Üretim olarak çıkartır. İki ay olmuş olsa daha iyi olur. Satın aldığın hayvanın ahıra alışması 15 gün sürüyor. Zaten 15 gün oradan kaybın var. 15 gün hiç süt vermiyor. Ondan sonra açılıyor hayvan. Benim bir inekten 2 çay bardağı süt aldığım oldu. Şu an o inek 14-15kg süt veriyor. Hayvan alacaksa 2 ay olması daha iyi. Başka bir şey için alacaksa onu bilemem.” [Latif, 06.08.2020]

#### 4.1.2.5. İKSAR’a Nasıl Ulaştıkları

Müstakrizlerin İKSAR’a nereden ulaşarak karz başvurusu yaptığı incelendiğinde %60’ının İKSAR üyelerinden birinin referansıyla başvuru yaptığı görülmektedir. Burada İKSAR üyelerinin doğrudan tanıdığı veyahut tanıdığı kişinin yönlendirmesiyle başvuru yaptığı görülmektedir. Bir kısmı da İKSAR’dan daha önce karz almış kişilerin tavsiyesiyle başvuranlardır. Kalan %40’lık kesim ise İKSAR’ın web sitesinden, sosyal medya hesaplarından veyahut İKSAR’ın SAMEK gibi meslek edindirme kurslarında yaptığı tanıtımlar neticesinde başvuran kişilerden oluşmaktadır.

“Abimin samimi olduğu Burak Abi var. O beni yönlendirdi. Bu işi yapmak istiyorsan buraya yönlendirebiliriz dedi. Faiz olayı yok dedi. Faiz olayı yoksa dedim olur abi dedim.” [Sedat, 11.08.2020]

“Arkadaşım vesilesiyle oldu. Ben bilmiyordum. Bilgim de yoktu. O dönem paraya da ihtiyacım vardı. O öyle bir şeyden faydalandığımı bana söyledi. Ben bakarız düşünerüz dedim.” [Yaşar, 24.08.2020]

“Benim yeğenim orada dikiş hocalığı yapıyor. Siz Samek’e gidip tanıtım yapmışsınız. Biz de onlara gitmiştik. Onlar da benim hep bir şeyler yaptığımı, bir arayış içerisinde olduğumu bildikleri için bana söylediler. İstersen iletişime geç dediler. Çok da çabuk oldu, böyle iletişime geçince.” [Ayten, 14.02.2019]

“Buraya gelmiştim o akşam. Dedim abime böyle böyle bir seminer geldi. Hoşuma da gitti dedim konu ama... Nasıl yaparız bilmem. Orada anlatıldı ve bitti. Ben öğrencilere bildirdim bu kadar. Ya dedim abime böyle bir şey yapalım mı biz. Ya öyle bir fiyat veriyor ki bize 5.200 taksitli diyor. Nakit olursa 5.000TL diyor. Sanki

cümle bile onun için. Onun 5.000TL demesi bende bir şey yaptı. Sanayi makinesi sormadım bile. Hiç onu sormak aklıma gelmedi. Çünkü piko ve overlok makinesi asıl ihtiyaç ya.” [Gülseren, 09.04.2019]

Bazı müstakrizlerin İKSAR’a ulaşma hikayelerine farklı anlam yükledikleri de olmaktadır. Örneğin Hüseyin, İKSAR üyesi Halil aracılığıyla karz başvuru hikayesini şu şekilde anlatmaktadır:

“Onun hatta hikayesini anlatayım mı çok kısa. Evde oturuyorduk arkadaşlarla kitap okuyorduk. Halil kardeşim de o akşam misafir oldu bize. Meclis arkadaşı oldu bize. Hatta şöyle oldu. Bilal var, bizim börekçi. Bana kefil olan arkadaş. O geldi dedi ki bir arkadaş var. Ev kirasını yatıramıyormuş. Borç para istedi benden. Ben de bende olmadığını ama arkadaşlardan tedarik edebileceğimizi söyledim. Sonra dedi ki biz bu parayı toplayalım aramızda. Borç olarak da demeyelim de bu adam kış günü işini görsün dedi. Ben de o tarihte nasıl sıkıştım. Mal alacağım para yok. Cebimde 250TL para var. Bir nefis mücadelesi. 50 TL’sini vereyim dedim. Para toplandı orada. Ben 50TL’yi verdim. Sonra dedi ki Halil’i aradım o da gelecek dedi. Hem muhabbet hem çay. Halil ne yapıyorsun iyi misin derken. O da dedi ki İKSAR derneğinde şöyle bir hayırlı iş yapıyoruz. Karz dağıtıyoruz. Faizsiz para falan. Dedim biz oradan bir pay alabilir miyiz? Ne demek abi dedi. Şartlar uyduktan sonra olur dedi. Derken benim verdiğim 50TL karzla bana 5.000TL olarak geri döndü. Bu çok manidar yani benim açımdan. Bu şekilde aldık karzı. Mal alamıyordum sıkıntı vardı. Kıştı. Aralık ayıydı zannımca. Aldım karzı, elhamdülillah rahatladım. Halil’e de söyledim onu. O para yaradı bana. Bereketli geldi. Ben hayrını gördüm o paranın.” [Hüseyin, 24.08.2020]

#### **4.1.2.6. Müstakrizlerin Program Hakkındaki Bazı Düşünceleri**

“Karz-ı hasene çok çok teşekkür ederim. Çok faydalı bir iş yapıyor. Ben bu şekilde daha büyük işler yapabileceğime inanıyorum. Özgüveni de insanı böyle daha çok tetikliyor.” [Ayten, 18.08.2020]

“Destekleriniz için teşekkür ederiz. Ben böyle bir kuruluşun olmasından dolayı çok memnun kaldım. Böyle faizsiz bir şekilde veriliyor olması çok güzel. Biz belki olumlu bir sonuç alamadık. Niyetlendik olmadı ama bu şekilde faizsiz bir borçla insanların iş kurmasına yardımcı oluyorsunuz. İnşallah daha da büyür.” [Zehra, 27.06.2020]

“İnşallah başarıya ulaşır bu iş. Ulusal ölçekte. Bu iş başladığı mecrada gidilecek hedefe hiçbir yere sapsadan, içine su katılmadan, saf haliyle devam eder. Devam etmesiyle alakalı bence bir bedel ödemeniz gerekiyorsa ödemenizi ve ödememiz gerekiyorsa da ödememiz gerekiyor. Çünkü şöyle söyleyeyim karanlığa küfretmenin ya da bağırmanın çağırmanın bir manası yok. Siz de burada mevcut faiz sistemi ya da mevcut ekonomik sistemde bir mum yakıyorsunuz. Bence bu mumun sönmesi için çalışacaklar olacak. Belki şu an küçük ölçekte hissedilir anlamda değil gibi gözükse de bu hissediliyordur. Büyük ölçeklere ulaştığı zamanda da diğer daha önce iyi niyetli olarak kurulan şeyler nasıl çöktüldiyse bu tarz şeyler olabilir. Bunun için az önce dediğim sibopları da şimdiden ayarlayarak güzel bir sistem kurarak, sağlam bir zemin üzerinde, bu işi kesinlikle yaygın. Herkesin bildiği, yani adam ekonomik olarak daraldığı zaman bu sistemin de olduğunu ve diğer sistemleri de sayarak gitmesi lazım. Şu anda bu yok benim bildiğim. Herkes bu sistemi bilmiyor. Bunun da yaygınlaşması lazım.” [Mahmut, 08.10.2020]

“Allah kalbimi biliyor. Benim işler beklediğim gibi gitseydi, normal şartlarda bu mekân çok güzel para kazanır. Ben 5.000 liranın haricinde bağışta da bulunacaktım. Bağışta bulunayım da benim gibi zorda kalanlar faydalansın diye. Bırak bağışta bulunmayı normal ödeyemedik.” [Fahri, 18.08.2020]

“Keşke imkânım olursa kullanmanız için size ben borç versem. Ben veririm siz başkalarının işini görürsünüz. Bankalardan elini ayağını çeksın diye insanlar. Bu şekilde faizsiz bir şekilde kullanılabilir.” [Musa, 11.08.2020]

## **4.2. Nicel Verilere İlişkin Bulgular**

Bu bölümde araştırma kapsamında elde edilen nicel verilere ilişkin bulgular sunulacaktır. Araştırmanın nicel boyutunda elde edilen veriler ilk anket ve son anket olmak üzere iki kısımda elde edilmiştir. İlk anket uygulanan katılımcı sayısı 41 iken, ikinci anket uygulaması bu kişilerden 30’una uygulanabilmiştir. Nicel verilere ilişkin analizler ve analizlerin sunumu 30 kişi üzerinden yapılmıştır. Bu bölümde ilk olarak müstakrizlerden elde edilen anket verileri üç başlık altında sunulacak, müstakrizlerin demografik bilgileri, sosyo-ekonomik durumları ve sosyo kültürel durumlarına ilişkin bulgular paylaşılacaktır. Daha sonra ilk anket ve son anket verileri üzerinden boylamsal analiz kısmına geçilecek, müstakrizlerin karz öncesi ve karz sonrası durumları arasındaki değişim istatistiksel testlerle ölçülecektir.

### **4.2.1. Demografik Bilgiler**

Analiz kapsamındaki 30 kişinin demografik bilgileri aşağıdaki tabloda verilmiştir. Buna göre katılımcıların %60’ı erkek iken, %40’ı kadındır. Katılımcıların yaşları 18 ila 66 arasında değişmekle birlikte 25-34 yaş arasında olan katılımcıların oranının nispeten yüksek olduğu görülmektedir. 25-34 yaş arasındaki katılımcılar, tüm katılımcıların %43,3’üne tekabül ederken bu grubu %33,3 ile 35-44 yaş arasındaki katılımcılar takip etmektedir.

Katılımcıların uyrukları incelendiğinde sadece 4 kişinin yabancı uyruklu olduğu, diğerlerinin Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olduğu görülmektedir. Oran olarak bakıldığında ise yabancıların oranı %13,3’e tekabül etmektedir. Bu 4 kişinin tamamı da Suriye uyrukludur.

Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde, ilköğretim derecesine sahip olanların %43,3 ile en yüksek grubu teşkil ettiği görülmektedir. Bu grubu %23,3 ile lise, %13,3 ile lisans ve önlisans derecesine sahip olanlar takip etmektedir.



Katılımcıların medeni durumları incelendiğinde %80'inin evli, %20'sinin bekar olduğu görülmektedir. Katılımcıların %66,7'sinin normal sosyal güvencesinin olduğu, %23,3'ünün yeşilkart<sup>25</sup> statüsü ile sosyal güvenlik hizmetlerinden yararlandığı, %10'unun ise sosyal güvencesinin olmadığı tespit edilmiştir.

**Tablo 18:** Demografik Bilgiler

		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	18	60
	Kadın	12	40
	Toplam	30	100
Yaş	18-24 arası	2	6,7
	25-34 arası	13	43,3
	35-44 arası	10	33,3
	45-66 arası	5	16,7
Uyruk	TC	26	86,7
	Yabancı Uyruklu	4	13,3
	Toplam	30	100
Eğitim Durumu	Mezun Değil	1	3,3
	İlköğretim	13	43,3
	Lise	7	23,3
	Önlisans	4	13,3
	Lisans	4	13,3
	Lisansüstü	1	3,3
Toplam	30	100,0	
Medeni Durum	Evli	24	80,0
	Bekar	6	20,0
	Toplam	30	100,0
Sosyal güvenlik durumu	SGK	20	66,7
	Yeşilkart	7	23,3
	Sosyal güvencem yok	3	10,0
	Toplam	30	100,0

<sup>25</sup> Yeşilkart tabiri 2006 yılında çıkarılan 5510 Sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ile resmi olarak yürürlükten kalkmıştır. Yeşilkart sahipleri söz konusu kanunun 60/1-c maddesine dahil edilerek Genel Sağlık Sigortası kapsamına alınmıştır. Halk arasında halen yeşilkart tabiri yaygın olarak kullanılmakta, 60/1-c maddesi kapsamında olanlar halen kendilerini yeşilkartlı olarak tanımlamaktadır. Bu nedenle katılımcılar tarafından daha kolay anlaşılacağı düşünüldüğünden ankette yeşil kart ifadesi kullanılmıştır.

#### 4.2.2. Sosyo-Ekonomik Durum

Sosyo ekonomomik durumu gösteren pek çok değişken bulunmaktadır. Çocuk sayısı, gelir, mülk sahipliği bunlardan bazılarıdır. Aşağıdaki tablolarda katılımcılara ilişkin çocuk sayısı, hanede yaşayan kişi sayısı, aylık gelir durumu, aylık gider durumu gibi pek çok veri sunulmuştur.

Çocuk sayısı ve hanede yaşayan kişi sayısı, hanehalkının aylık geliri üzerinden yapılacak kişi başı gelir hesaplamalarında kullanılmaktadır. Yoksulluk sınırı hesaplamalarında pek çok ölçüm türü hanehalkı kişi başı geliri üzerinden bir hesaplama yapmaktadır. Örneğin TÜİK'in yapmış olduğu "Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırmalarında hanehalkı geliri, hanede yaşayan kişi sayısına bölünmekte, bölme işlemi yapılırken de referans kişi için "1", 14 yaş ve üzerindeki tüm fertler için "0,5" ve 14 yaşın altındaki tüm fertler için "0,3" katsayısı baz alınarak hesaplama yapılmaktadır (TÜİK, 2020). Benzer şekilde Türkiye'de sosyal yardım yapan kuruluşlar, muhtaçlık sınırı hesaplamalarında hanehalkı toplam gelirini hanede yaşayan kişi sayısına bölerek hesaplamaktadır.

Aşağıdaki tablo incelendiğinde katılımcıların %30'unun çocuğunun bulunmadığı, %36,7'sinin iki, %13,3'ünün ise bir çocuğunun bulunduğu görülmektedir. Katılımcılar arasında en yüksek çocuk sayısına sahip olan ailenin çocuk sayısı 5'tir.

Çocuk sayısına paralel olarak hanede yaşayan kişi sayısının 2 ila 4 arasında yoğunlaştığı görülmektedir. Hanede yaşayan kişi sayısının 4 olduğu aileler katılımcıların %36,7'sini oluşturmaktadır. Bu aileleri %20 ile 3 kişinin yaşadığı, %13,3 ile 2 kişinin ve 5 kişinin yaşadığı aileler takip etmektedir. Tüm katılımcıların ortalaması ise 3,9'dur.

Katılımcıların okula giden çocuklarının gittikleri okul türleri incelendiğinde, çocukların tamamının devlet okuluna gittiği tespit edilmiştir. Sadece 13 ailenin okul çağındaki çocuğu bulunduğundan hesaplama, bu aileler üzerinden yapılmıştır. Kalan 17 katılımcının ya çocuğu bulunmamakta ya da okul çağında çocuğu bulunmamaktadır.

Çocuklarını okul dışında ücretli kursa gönderenlerin oranı %16 iken, ücretli kursa göndermeyenlerin oranı %84'tür. Çocuklarını ücretli kursa gönderenlerin gönderdikleri kurs türü olarak Kur'an kursu, futbol ve dil kursları zikredilebilir.

**Tablo 19:** Çocuk Sayısı, Hanede Yaşayan Kişiler ve Çocukların Gittiği Okul Türü

		Frekans	Yüzde
Çocuk Sayısı	0	9	30,0
	1	4	13,3
	2	11	36,7
	3	5	16,7
	5	1	3,3
	Toplam	30	100,0
Hanede Yaşayan Kişi Sayısı	1	1	3,3
	2	4	13,3
	3	6	20,0
	4	11	36,7
	5	4	13,3
	6	3	10,0
	7	1	3,3
	Toplam	30	100,0
Okula devam eden çocukların gittikleri okulun türü	Devlet okulu	13	100
	Özel Okul	0	0
	Toplam	13	100
Çocukların okul dışında ücretli kursa gitme durumu	Evet	4	16,0
	Hayır	21	84,0
	Toplam	25	100,0

Oturulan evin mülk sahipliği durumu ve diğer özellikleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Buna göre katılımcıların %50'si kendi evinde otururken %50'si kiracıdır. Katılımcıların %43,3'ü 2+1, %33,3'ü 3+1 odaya sahip evlerde oturmaktadır. Ev sahipliği oranı ile Sakarya'da ikamet etme süresi arasında bir ilişki olduğu düşünülmektedir. Zira görüşme ve gözlemlerden elde edilen veriler doğrultusunda ev sahibi olanların genellikle uzun yıllardan beri Sakarya'da ikamet ettikleri ve babadan veya dededen kalan evlerde oturdukları gözlemlenmiştir. Bu durum Sakarya'da ikamet süreleri ile ilgili soruya verilen cevaplarda da kendini göstermektedir. Buna göre katılımcıların %43,3'ü 31 ila 50 yıl arası süreden beri Sakarya'da ikamet etmektedir. Bu grubu %20'ise 11 ila 20 yıl, %20'si 21 ila 30 yıl arası süreden beri Sakarya'da ikamet edenler takip etmektedir.

Katılımcıların %50'sinin evi kombi ile ısınırken %34,1'i soba ile ısınmaktadır. Bu veri de karz verilen kişilerin şehir/ilçe merkezinde veya köyde ikamet edip etmemesi ile ilişkilendirilebilir. İlçe merkezlerinin tamamında doğalgaz altyapısını mevcut olduğundan kişilerin doğalgazla ısınmayı tercih ettiği söylenebilir.

Katılımcıların %60'ının internet aboneliği bulunurken %36,6'sının internet aboneliği bulunmamaktadır. İnternet abonelik oranının da %60 gibi yüksek bir rakam olması, internetin artık hanelerde temel bir gereklilik olma özelliğinin arttığını göstermektedir. Zira gerek okul çağında çocuğu olanlar için, gerekse cep telefonu faturası ödemek istemeyen bazı katılımcıların interneti bir iletişim aracı olarak kullanması yoluna gittiği gözlemlenmiştir. Özellikle Suriye uyruklu katılımcılarda interneti iletişim aracı olarak kullanma özelliği yaygın bir özelliktir.

**Tablo 20:** Oturulan Evin Mülk Sahipliği ve Özellikleri

		Frekans	Yüzde
Oturulan evin mülk sahipliği durumu	Ev sahibi	15	50,0
	Kiracı	15	50,0
	Toplam	30	100,0
Oturulan evin büyüklüğü	1+1	5	16,7
	2+1	13	43,3
	3+1	10	33,3
	4+1	2	6,7
	Toplam	30	100,0
Oturulan evin ısınma şekli	Kombi	15	50,0
	Merkezi sistem	1	3,3
	Soba	12	40,0
	Kat kaloriferi	2	6,7
	Toplam	30	100,0
Sakarya İkamet Süresi	1-10 yıl arası	5	16,7
	11-20 yıl arası	6	20,0
	21-30 yıl arası	6	20,0
	31-50 yıl arası	13	43,3
	Toplam	30	100,0
İnternet Aboneliği	Evet	18	60,0
	Hayır	12	40,0
	Toplam	30	100,0

Aşağıdaki tablodan görülebildiği üzere katılımcıların %73,3'ü herhangi bir gayrimenkule sahip değilken, %26,7'sinin bir gayrimenkulu bulunmaktadır. Gayrimenkul sahibi olan katılımcıların sahip oldukları gayrimenkul türü olarak oturdukları evleri, tarla veya arsaları zikredilebilir. Katılımcıların %56,7'sinin otomobili bulunmazken %43,3'ünün bir otomobili bulunmaktadır.

**Tablo 21:** Gayrimenkul ve Otomobil Sahipliği

		Frekans	Yüzde
Ailenin gayrimenkul sahipliği	Evet	8	26,7
	Hayır	22	73,3
	Toplam	30	100,0
Ailenin otomobil sahipliği	Evet	13	43,3
	Hayır	17	56,7
	Toplam	30	100,0

Aşağıdaki tabloya bakıldığında katılımcıların %50'sinin bir kişi veya kuruma borcu olduğu, %50'sinin ise borcu bulunmadığı tespit edilmiştir. Borçlu olduğunu ifade eden 15 kişinin borç ortalaması 7.255TL'dir. En az borcu olan kişinin 300TL borcu bulunurken en fazla borcu olan kişinin 50.000TL borcu bulunmaktadır.

**Tablo 22:** Borç Durumu ve Miktarı

		Frekans	Yüzde
Herhangi bir kişi veya kuruma borç durumu	Evet	15	50,0
	Hayır	15	50,0
	Toplam	30	100,0
Borçlu 15 kişinin borç miktarı	Minimum	Maksimum	Ortalama
	300	50.000	7255,00

Aşağıdaki tablodan görülebildiği gibi katılımcıların %90'ı herhangi bir vakıf/dernekten yardım almadığını ifade etmiştir. Yardım aldığını ifade eden %10'luk kesim (3 kişi) ise Kızılay, Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı (SYDV) veya yardımsever kişilerden yardım almaktadır. Kızılay'dan yardım alan kişi Suriye uyrukludur ve Türkiye'de Kızılay tarafından yürütülen, Avrupa Birliği Sivil Koruma ve İnsani Yardım Genel Müdürlüğü tarafından fonlanan Kızılaykart programından yararlanmaktadır. Program kapsamında haneye kişi başı 120TL nakit yardım yapılmaktadır (Kızılaykart, 2020). Bu kişiye de aylık 600TL yardım yapılmaktadır. SYDV'den yardım alan katılımcı ise Roman mahallesinde

yaşamakta ve SYDV'den kömür yardımı almaktadır. Hayırsever vatandaşlardan yardım alan katılımcı da Suriye uyrukludur ve aylık düzenli olarak 900TL yardım almaktadır.

Katılımcıların %70'i bir yardım kuruluşuna (vakıf, dernek, STK vb.) bağışta bulunduğunu ifade etmiştir. Bağışta bulunanlar da çoğunlukla “ara sıra” bağışta bulunduğunu belirtmiştir. Bu veri, karz verilen kişilerin ileride İKSAR'a bağışçı olma ihtimali açısından önemlidir. %70'inin bir vakfa veya derneğe bağış yapması, gelirleri artması durumunda İKSAR'a da bağışçı olma ihtimalinin yüksek olduğu şeklinde yorumlanabilir.

**Tablo 23:** Vakıflardan Yardım Alma ve Bağış Yapma Durumu

		Frekans	Yüzde
Vakıf/derneklerden yardım alma durumu	Evet	3	10,0
	Hayır	27	90,0
	Toplam	30	100,0
Herhangi bir yardım kuruluşuna (vakıf, dernek, STK vb.) bağışta bulunur musunuz?	Evet	21	70,0
	Hayır	9	30,0
	Toplam	30	100,0
Cevabınız evetse ne sıklıkla bağış yapıyorsunuz?	Hiç bağış yapmam	9	30,0
	Çok sık	2	6,7
	Ara sıra	14	46,7
	Çok az	5	16,7
	Toplam	30	100,0

Aşağıdaki tablo incelendiğinde katılımcıların %83,3'ünün evinde televizyon, %96,7'sinde çamaşır makinesi, %43,3'ünde kömür sobası, %20'sinde mikrodalga fırın, %20'sinde masaüstü bilgisayar, %66,7'sinde bulaşık makinesi, %93,3'ünde buzdolabı, %26,7'sinde dizüstü bilgisayar, %16,7'sinde derin dondurucu, %16,7'sinde tablet, %30'unda ankastre fırın bulunmaktadır. Katılımcılardan hiçbirinin evinde playstation bulunmamakta, tamamında kanep/koltuk bulunmaktadır. Katılımcıların evlerinde bulunan eşyalar ile ilgili olarak buzdolabı, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi gibi eşyaların sahiplik durumunun yüksek olduğu fakat mikrodalga fırın, dizüstü bilgisayar, ankastre fırın, derin dondurucu gibi biraz daha lüks olabilecek eşyaların sahiplik durumunun düşük olduğu ifade edilebilir.

**Tablo 24:** Evde Bulunan Eşyalar

Evde Bulunan Eşyalar		Frekans	Yüzde
Televizyon	Var	25	83,3
	Yok	5	16,7
	Toplam	30	100,0
Çamaşır makinesi	Var	29	96,7
	Yok	1	3,3
	Toplam	30	100,0
Kömür Sobası	Var	13	43,3
	Yok	17	56,7
	Toplam	30	100,0
Mikrodalga fırın	Var	6	20,0
	Yok	24	80,0
	Toplam	30	100,0
Masüstü bilgisayar	Var	6	20,0
	Yok	24	80,0
	Toplam	30	100,0
Bulaşık makinesi	Var	20	66,7
	Yok	10	33,3
	Toplam	30	100,0
Buzdolabı	Var	28	93,3
	Yok	2	6,7
	Toplam	30	100,0
Dizüstü bilgisayar	Var	8	26,7
	Yok	22	73,3
	Toplam	30	100,0
Derin Dondurucu	Var	5	16,7
	Yok	25	83,3
	Toplam	30	100,0
Tablet	Var	5	16,7
	Yok	25	83,3
	Toplam	30	100,0
Ankastre fırın	Var	9	30,0
	Yok	21	70,0
	Toplam	30	100,0
Play Station	Var	0	0
	Yok	30	100,0
	Toplam	30	100,0
Kanepe/Koltuk	Var	30	100,0
	Yok	0	0
	Toplam	30	100,0

Aşağıdaki tablo incelendiğinde katılımcıların aylık hanehalkı gelirleri 900TL ile 8.000TL arasında değişirken ortalama gelirin 3.335TL olduğu görülmektedir. 2.001TL- 4.000TL arası hanehalkı geliri olanların oranı %53,3 iken bu grubu %23,3 ile 4000TL-6000TL arasındaki grup takip etmektedir. 900TL-2.000TL geliri olanlar ise katılımcıların %20'sini oluşturmaktadır. İlk iki gelir sınıfı dikkate alındığında katılımcıların %73,3'ünün aylık hanehalkı geliri 4.000TL'den düşüktür.

**Tablo 25:** Hanehalkı Aylık Gelir ve Gideri

				Gelir Aralığı	Frekans	Yüzde
Aylık Hanehalkı Geliri	Min.	Maks.	Ort.	900-2000TL	6	20,0
	900TL	8000TL	3335TL	2001-4000TL	16	53,3
				4001-6000TL	7	23,3
				6001-8000TL	1	3,3
				Toplam	30	100,0
Aylık Hanehalkı Gideri	Min.	Maks.	Ort.	1250-2000TL	11	36,7
	1250TL	8000TL	2733,3TL	2001-4000TL	18	60,0
				6001-8000TL	1	3,3
				Toplam	30	100,0

Aylık hanehalkı gelirlerine paralel olarak aylık hanehalkı giderlerinde de en yüksek oran 2001TL-4000TL arası gidere sahip olan gruptadır. Katılımcıların %60'ını oluşturan bu grubu %36,7 ile 1000TL-2000TL arası gidere sahip olan grup izlemektedir.

Katılımcıların %33,3'ü ayda bir kez kırmızı et tüketirken, %26,7'si iki kez kırmızı et tüketmektedir. Katılımcıların %16,7'si ise hiç kırmızı et tüketmemektedir. Katılımcıların muz tüketimi incelendiğinde ise kırmızı et tüketimine nispeten biraz daha fazla muz tükettikleri görülmektedir. Katılımcıların %26,7'si üç defa, %23,3'ü iki defa, %23,3'ü ise bir defa muz tüketmektedir. Hiç muz tüketmeyenlerin oranı ise %16,7'dir.



**Tablo 26:** Seçilmiş Gıdaların Tüketim Sıklığı ve Dışarıda Yemeğe Çıkma Sıklığı

		Frekans	Yüzde
Aylık kırmızı et tüketimi	Hiç tüketilmez	5	16,7
	1 defa	10	33,3
	2 defa	8	26,7
	3 defa	2	6,7
	4 defa	3	10,0
	5-10 defa	2	6,7
	Toplam	30	100,0
Aylık muz tüketimi	Hiç tüketilmez	5	16,7
	1 defa	7	23,3
	2 defa	7	23,3
	3 defa	8	26,7
	4 defa	2	6,7
	5-10 defa	1	3,3
	Toplam	30	100,0
Bir ay içinde dışarıda yemeğe çıkma sıklığı	Hiç çıkılmaz	17	56,7
	1 defa	9	30,0
	2 defa	2	6,7
	3 defa	1	3,3
	5-10 defa	1	3,3
	Toplam	30	100,0

Katılımcıların dışarıda yemeğe çıkma sıklığı incelendiğinde yarısından çoğunun dışarıda hiç yemeğe çıkmadıkları görülmektedir. %56,7'si dışarıda hiç yemeğe çıkılmadığını ifade ederken %30'u ayda bir kez çıktığını ifade etmiştir.

Katılımcılardan 1'den 10'a kadar rakamların yer aldığı bir cetvelde hayatlarından memnuniyet seviyelerini işaretlemeleri istendiğinde %33,3'ünün hayatından çok memnun olduğu ve cetvelde 10'u işaretlediği görülmüştür. Katılımcıların %20'si 8'i, %16,7'si ise 7'yi işaretlemiştir.

**Tablo 27:** Hayattan Memnuniyet Seviyesi

	Puan	Frekans	Yüzde
Hayattan memnuniyet seviyesi	1	1	3,3
	5	5	16,7
	6	1	3,3
	7	5	16,7
	8	6	20,0
	9	2	6,7
	10	10	33,3
Toplam		30	100,0

**4.2.3. Sosyo-Kültürel Durum**

Katılımcıların %43,3'ü kültür/sanat/eğlence faaliyetlerine hiç katılmazken, %36,7'si yılda 1-2 defa katıldığını ifade etmiştir. Katılımcıların %50'si Sakarya'nın gezilebilecek yerlerine çok az gittiğini, %33,3'ü ise ara sıra gittiğini ifade etmiştir. Katılımcıların %46,7'si bir yıl içerisinde hiç kitap satın almadığını, %33,3'ü ise 1-3 adet kitap satın aldığını ifade etmiştir.

**Tablo 28:** Sosyo-Kültürel Durum

		Frekans	Yüzde
Kültür/eğlence faaliyetlerine (sinema, tiyatro, konser vb.) ne sıklıkla katılırsınız?	Hiç katılmam	13	43,3
	Yılda 1-2 defa	11	36,7
	Ayda 1 defa	5	16,7
	Ayda 3 defa	1	3,3
	Toplam	30	100,0
Sakarya'nın gezilebilecek yerlerine (iş haricinde) ne sıklıkla gidersiniz?	Hiç gitmem	5	16,7
	Çok az	15	50,0
	Ara sıra	10	33,3
	Toplam	30	100,0
Bir yıl içerisinde kaç adet kitap satın alırsınız?	Hiç satın almam	14	46,7
	10 ve üzeri	2	6,7
	7-9	3	10,0
	4-6	1	3,3
	1-3 adet	10	33,3
Toplam	30	100,0	

**4.2.4. Boylamsal Analiz**

Araştırmanın boylamsal analiz kısmında ilk anket ve son anket uygulanan 30 kişinin karz öncesi ve sonrasındaki durumlarındaki değişim analiz edilmiştir. İlk anket ve son anket

verileri arasındaki zaman, kişilere göre değişiklik göstermektedir. Aşağıdaki tabloda kişilere göre iki anket arasındaki zaman aralığı verilmiştir.

**Tablo 29:**Katılımcılara Göre İlk Anket ve Son Anket Arasındaki Zaman

	İsim	İlk Anket Tarihi	İkinci Anket Tarihi	Ay
1	Abdullah	25.02.2019	13.08.2020	17,8
2	Abdurrahman	28.11.2019	19.11.2020	11,9
3	Ayten	14.02.2019	18.08.2020	18,4
4	Aysel	1.01.2019	28.05.2020	17,1
5	Celal	1.07.2019	30.06.2020	12,2
6	Ensar	5.11.2019	25.11.2020	12,9
7	Esin	14.06.2019	24.08.2020	14,6
8	Fahri	14.02.2019	18.08.2020	18,4
9	Gülten	19.02.2019	17.08.2020	18,2
10	Gülseren	9.04.2019	24.11.2020	19,8
11	Hüseyin	22.02.2019	3.06.2020	15,6
12	Kenda	1.04.2019	18.08.2020	16,8
13	Latif	29.08.2019	6.08.2020	11,4
14	Muhammed	29.07.2019	13.08.2020	12,7
15	Mevlüt	29.07.2019	24.08.2020	13,1
16	Meltem	22.02.2019	29.05.2020	15,4
17	Mahmut	10.06.2019	8.10.2020	16,2
18	Musa	7.08.2019	11.08.2020	12,3
19	Nuran	14.06.2019	28.05.2020	11,6
20	Osman	15.07.2019	6.08.2020	12,9
21	Sedat	17.08.2019	11.08.2020	12,0
22	Serhat	8.07.2019	17.08.2020	13,5
23	Sude	20.02.2019	27.05.2020	15,4
24	Tuğçe	11.02.2019	11.06.2020	16,2
25	Yonca	1.09.2019	24.08.2020	11,9
26	Yahya	15.02.2019	23.11.2020	21,6
27	Yaşar	29.07.2019	24.08.2020	13,1
28	Yavuz	2.01.2020	26.11.2020	11,0
29	Zekeriya	22.02.2019	28.05.2020	15,4
30	Zehra	1.06.2019	1.07.2020	13,2

Katılımcıların karz öncesi ve sonrasındaki verilerindeki değişim eşleştirilmiş t testi ve Wilcoxon işaretli sıralar testi uygulanarak tespit edilmeye çalışılmıştır. Karşılaştırma yapılacak her bir veri grubuna uygulanacak testin hangisi olacağı, ilgili testlerin varsayımlarının sınanmasını gerektirmektedir. Bu minvalde ilk olarak veri grubunun

normal dağılım varsayımını sağlayıp sağlamadığı test edilmiş, eğer normallik varsayımını sağlıyorsa iki veri grubu, eşleştirilmiş t testi ile karşılaştırılmıştır. Eğer veriler, normallik varsayımını sağlamıyorsa, bu kez normallik varsayımını içermeyen Wilcoxon işaretli sıralar testi uygulanmıştır.

#### 4.2.4.1. Hanehalkı Gelirindeki Değişim

Karz öncesi ve sonrasında hanehalkının gelirinde anlamlı bir fark olup olmadığı eşleştirilmiş t testi ile araştırılmıştır. Test sonuçlarına göre karz öncesi ve sonrasında hanehalkı gelirlerinde anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Karz öncesinde hanehalkı ortalama geliri 3.335TL iken karz sonrasında ortalama gelir 4.511,67TL'ye çıkmıştır. Hanehalkı geliri 1.176,67TL yükselmiştir. Bu rakam hanehalkı gelirinde %35'lik bir artış olduğunu göstermiştir. Test sonuçlarına göre karzın hanehalkı geliri üzerinde olumlu bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılabilir.

**Tablo 30:** Hanehalkının Aylık Gelirindeki Değişmeler

Hanehalkının Aylık Gelirindeki Değişmeler (N=30)	Ortalama (TL)	Standart Sapma	Eşleştirilmiş t testi sonuçları	
İlk Anket	3335,00	1531,685	t	p
Son Anket	4511,67	1994,805	-3,724	0,001*
Hanehalkının Aylık Gelirindeki Değişmeler (Enflasyon Düzeltmesi Yapılmış)	Ortalama (TL)	Standart Sapma	Eşleştirilmiş t testi sonuçları	
İlk Anket	4021,05	1811,54	t	p
Son Anket	4749,76	2101,01	-2,147	0,040*

Yukarıdaki tablonun üst satırlarında ifade edilen rakamlar enflasyonun etkisi hesap edilmeden yapılan test sonuçlarını göstermektedir. Analiz kapsamındaki 30 kişinin ilk anket ile son anket tarihleri ve iki anket tarihi arasındaki süreler farklılık arz etmektedir. Bu nedenle anketlerden elde edilen aylık gelir verisinin enflasyon düzeltmesi yapılarak hesaplanmasının daha sağlıklı bir sonucu göstereceği düşünülmüştür. Bu nedenle hem ilk anket hem de ikinci anketten elde edilen aylık gelir verilerine enflasyon düzeltmesi yapılarak 1 Aralık 2020 tarihine eşitlenmiştir. Enflasyon düzeltmesi TCMB websitesinde

yer alan TÜFE bazlı değişim hesaplama modülü (TCMB, 2020) kullanılarak hesaplanmıştır.<sup>26</sup>

Enflasyon düzeltmesi yapılarak hesaplanan aylık hanehalkı gelir miktarları incelendiğinde ilk anket verilerinde 4.021,05TL olan ortalama gelirin 4.749,76TL'ye çıktığı görülmektedir. Karz öncesi ve karz sonrası enflasyon düzeltmesi yapılmış gelir artışı 728,71TL'dir ve bu rakam %18'lik bir artışa tekabül etmektedir. Eşleştirilmiş t testi sonuçlarına göre iki grubun ortalamaları arasındaki farklılığın anlamlı da olduğu tespit edilmiştir. Enflasyon düzeltmesi yapılmamış ilk testteki değişim %35 iken enflasyon düzeltmesi yapılan ikinci testteki değişim %18'e düşmüştür.

#### 4.2.4.2. Hanehalkı Giderindeki Değişim

İlk anket ve son anket arasında hanehalkının giderlerinde ne tür bir değişim olduğu Wilcoxon işaretli sıralar testi ile araştırılmıştır. Eşleştirilmiş t testinin kullanılmama sebebi gider verilerinin normal dağılım sergilememesinden dolayı parametrik olmayan bir testin kullanılma zorunluluğunun ortaya çıkmasıdır. Test sonuçlarına göre ikinci anket döneminde hanehalkının giderlerinde anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir. 30 hanehalkından 23'ünün giderleri artmış, 5'inin azalmış, 2'sinin giderleri ise aynı kalmıştır.

---

<sup>26</sup> Formüller: Enflasyon Hesaplayıcısı seçilen tarih aralığındaki toplam değişimi ilgili dönemlerin birleştirilmiş TÜFE'lerini oranlayarak bulur. Örneğin: 1993 Ocak ayı ile 2010 yılı Haziran ayları arasındaki 100 liralık bir mal sepetinin değerindeki değişim hesaplanmasında orantılanmış endeks verilerine göre:1993 yılının Ocak TÜFE'si yaklaşık olarak 0.43067, 2010 yılının Haziran TÜFE'si 177,04'tür. Buna göre 1993 yılı Ocak ayında 100 TL ederi olan bir mal sepeti TÜFE'ye göre 2010 yılı Haziran ayında:  $100 \times 177,04 / 0,43067 = 41.108$  TL eder (Enflasyon hesaplayıcısı kuruşlu değerleri yuvarlamaktadır). Yıllık enflasyonun hesaplanması, aylık enflasyonun hesaplanıp bir yıla genişletilmesi ile gerçekleşir. Aylık enflasyon, aylık verilerin basit ortalaması alınarak değil bileşkesi toplam değişimi verecek şekilde hesaplanır.

İlgili formül aşağıdaki şekildedir.

Aylık Enflasyon ( $\pi_m$ )

$$\text{Log}_{10}(1+\pi_m) = (\text{Log}_{10}(\text{son yılın TÜFE'si} / \text{ilk yılın TÜFE'si} ))/n = Z$$

(n= tarihler arasındaki toplam ay sayısı)

$$\pi_m = 10^Z - 1$$

Yıllık Enflasyon ( $\pi_a$ )

$$\pi_a = (1 + \pi_m)^{12} - 1$$

Toplam Yüzde Değişim (yd)

$$yd = 100 \times ((\text{Son yılın TÜFE'si} - \text{İlk yılın TÜFE'si}) / \text{İlk yılın TÜFE'si}) \text{ (TCMB, 2020b).}$$

**Tablo 31:** Hanehalkı Aylık Giderlerindeki Değişim

Hanehalkının Aylık Toplam Giderleri				Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	5	10,10	50,50	-3,473	0,001*
Pozitif Sıra	23	15,46	355,50		
Eşit	2				
Toplam	30				

Hanehalkının Aylık Toplam Giderleri (Enflasyon Düzeltmesi Yapılmış)				Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	12	11,33	136,00	-1,985	0,047*
Pozitif Sıra	18	18,28	329,00		
Eşit	0				
Toplam	30				

Enflasyon düzeltilmesi yapılarak test yapıldığında verilerin yine normal dağılım sergilemediği görülmüş, yapılan Wilcoxon işaretli sıralar testinde karz öncesi ve karz sonrası hanehalkı aylık giderlerindeki değişimin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. 18 hanehalkının gideri artmış, 12'sinin azalmıştır.

#### 4.2.4.2.1. Hanehalkının Bazı Gider Kalemlerindeki Değişim

Hanehalkına aylık toplam giderlerindeki değişime bakıldıktan sonra toplam giderler içerisindeki bazı gider kalemleri ayrı ayrı incelenmiştir. Gider kalemlerine ayrı ayrı bakılmasının sebebi, katılımcıların gelirlerinin artması durumunda harcama kalemlerinde ne tür bir değişimin olduğunu tespit etmektir. Örneğin daha önceleri çocuklarının eğitimi için daha az para harcarken, geliri artması durumunda bütçesinden eğitime ayırdığı pay artabilir veya önceleri bazı tedavilerini ertelerken geliri arttığında bu tedavileri uygulamak için sağlık harcamalarını artırabilir.

Normal dağılım gösteren giyim ve sağlık harcamaları verilerine eşleştirilmiş t testi uygulanmış, normal dağılım göstermeyen gıda, fatura ve eğitim harcamaları verilerine ise Wilcoxon işaretli sıralar testi uygulanmıştır.

Test sonuçlarına göre hanehalkının aylık gıda harcamaları ve fatura harcamalarındaki değişimlerin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. 30 hanehalkından 22'sinin gıda harcamaları artmış, 18'inin ise fatura harcamaları artmıştır. Eğitim, sağlık ve giyim harcamalarındaki değişim ise istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır.

Gıda harcamalarındaki artışın iki temel sebebi olabilir. Birincisi, geliri artan katılımcıların daha önce bütçelerinden pay ayırmadığı gıda kalemlerine bütçelerinde yer vermesi, ikincisi ise gıda fiyatlarındaki artıştan dolayı daha önce satın aldığı aynı ürünlere daha yüksek fiyat ödemesidir. Her iki sebebin etkisinin oranını ayırtırmak mümkün değildir. Fatura harcamalarındaki artışın ise daha çok fatura kalemlerindeki birim fiyat artışından kaynaklandığı düşünülmektedir. Zira analiz döneminde (01.01.2019-01.12.2020) özellikle elektrik ve doğalgaz fiyatlarında önemli ölçüde artış yaşanmış, doğalgaz fiyatları %68, elektrik fiyatları ise %40 artmıştır.<sup>27</sup>

**Tablo 32:** Gıda, Fatura ve Eğitim Harcamalarındaki Değişim

Hanehalkının Aylık Gıda Harcamaları				Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	4	11,13	44,50	-3,330	0,001*
Pozitif Sıra	22	13,93	306,50		
Eşit	4				
Toplam	30				

Aylık Fatura Harcamaları				Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	7	7,93	55,50	-2,887	0,004*
Pozitif Sıra	18	14,97	269,50		
Eşit	3				
Toplam	28				

<sup>27</sup> 01.01.2019 tarihinde 0-100.000 m<sup>3</sup>AGDAŞ doğalgaz satış fiyatı 0,22TL iken 01.12.2020 tarihinde 0,38TL'ye yükselmiştir (AGDAŞ, 2020). 01.01.2019 tarihinde mesken için parakende tek zamanlı enerji bedeli 28,01 TL iken 01.12.2020 tarihinde 39,37TL'ye yükselmiştir (Myenerjisolar, 2020).

Aylık Eğitim Harcamaları				Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	3	4,33	13,00	-1,478	0,139
Pozitif Sıra	7	6,00	42,00		
Eşit	3				
Toplam	13				

**Tablo 33:** Giyim ve Sağlık Harcamalarındaki Değişim

Giyim Harcamaları			Eşleştirilmiş t testi sonuçları	
N=30	Ortalama	Standart Sapma	t	p
İlk Test	225,00	105,644	0,512	0,617
Son Test	203,67	130,061		
Sağlık Harcamaları			Eşleştirilmiş t testi sonuçları	
N=30	Ortalama	Standart Sapma	t	p
İlk Anket	238,89	238,89	-1,084	0,310
Son Anket	300,00	300,00		

#### 4.2.4.3. Evde Bulunan Eşyalardaki Değişim

Katılımcıların evlerinde bulunan eşyalardaki değişim incelendiğinde sadece dizüstü bilgisayar sahipliğindeki değişimin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. İlk ankette “evde bulunan eşyalar” kategorisinde dizüstü bilgisayarı işaretlemeyen 6 kişinin ikinci anketlerde dizüstü bilgisayarı işaretlediği tespit edilmiştir. Bu durum, ailenin gelirinin artmasından dolayı dizüstü bilgisayara bütçe ayırabildiği şeklinde yorumlanabileceği gibi pandeminin etkisi olarak da yorumlanabilir. Zira ikinci anketlerin birçoğu pandeminin başladığı ve etkisinin devam ettiği dönemde yapılmıştır. Bu dönem, uzaktan eğitimlerin yapılmasından dolayı okula giden çocuğu bulunan ailelerin dizüstü bilgisayar alma ihtiyacı ortaya çıkmış olması da muhtemeldir.



**Tablo 34:** Evde Bulunan Eşyalardaki Değişim

Evde Bulunan Eşyalar					Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	
	Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Televizyon	Negatif Sıra	2	1,50	3,00	-1,414	0,157
	Pozitif Sıra	0	,00	,00		
	Eşit	28				
	Toplam	30				
Çamaşır makinesi	Negatif Sıra	0	,00	,00	-1,000	0,317
	Pozitif Sıra	1	1,00	1,00		
	Eşit	29				
	Toplam	30				
Kömür sobası	Negatif Sıra	1	1,50	1,50	0,000	1
	Pozitif Sıra	1	1,50	1,50		
	Eşit	28				
	Toplam	30				
Mikrodalga fırın	Negatif Sıra	1	1,50	1,50	0,000	1
	Pozitif Sıra	1	1,50	1,50		
	Eşit	28				
	Toplam	30				
Masaüstü bilgisayar	Negatif Sıra	2	3,00	6,00	-0,447	0,655
	Pozitif Sıra	3	3,00	9,00		
	Eşit	25				
	Toplam	30				
Bulaşık makinesi	Negatif Sıra	0	,00	,00	-1,732	0,083
	Pozitif Sıra	3	2,00	6,00		
	Eşit	27				
	Toplam	30				
Buzdolabı	Negatif Sıra	2	2,00	4,00	-0,577	0,564
	Pozitif Sıra	1	2,00	2,00		
	Eşit	27				
	Toplam	30				

	Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Dizüstü bilgisayar	Negatif Sıra	0	,00	,00	-2,449	0,014*
	Pozitif Sıra	6	3,50	21,00		
	Eşit	24				
	Toplam	30				
Derin dondurucu	Negatif Sıra	0	,00	,00	-1,000	0,317
	Pozitif Sıra	1	1,00	1,00		
	Eşit	29				
	Toplam	30				
Tablet	Negatif Sıra	2	2,50	5,00	0,000	1,000
	Pozitif Sıra	2	2,50	5,00		
	Eşit	26				
	Toplam	30				
Ankastre fırın	Negatif Sıra	1	3,50	3,50	-1,633	0,102
	Pozitif Sıra	5	3,50	17,50		
	Eşit	24				
	Toplam	30				
Play Station	Negatif Sıra	0	,00	,00	0,000	1,00
	Pozitif Sıra	0	,00	,00		
	Eşit	30				
	Toplam	30				
Kanepe/Koltuk	Negatif Sıra	0	,00	,00	0,000	1,00
	Pozitif Sıra	0	,00	,00		
	Eşit	30				
	Toplam	30				

#### 4.2.4.4. Belirli Gıdaların Tüketimindeki Değişim

Bazı gıda maddeleri fiyatlarının pahalı olması nedeniyle her zaman hanede tüketilemeyebilir. Bu tür gıda maddelerinden ikisi kırmızı et ve muzdur. Kırmızı et, hanehalkı için olmazsa olmaz bir temel gıda maddesi olmayıp gelir durumu ile tüketimi arasında yakın ilişki bulunan bir gıda maddesidir. Muz da diğer meyvelere nispetle fiyatı daha yüksek bir meyvedir. Aylık kırmızı et ve muz tüketimi, gelirle yakın ilişkili olduğu

düşünüldüğünden anket soruları içesine yerleştirilmiştir. Gelir düzeyi artan bir katılımcının bu gıda maddelerinden daha fazla tüketeceği hipotezine dayanmaktadır. Benzer şekilde, bir kişinin geliri arttığında dışarıda yemeğe çıkma sıklığının da artacağı hipotezinden hareketle, katılımcılara bir ayda dışarıda yemeğe çıkma sıklığı sorulmuştur. Her üç soruya verilen cevaplar incelendiğinde katılımcıların, ilk anket ve son anket sonuçları arasındaki değişimin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı tespit edilmiştir.

Katılımcıların “Hanede bir ayda kaç defa kırmızı et tüketilir” sorusuna verdikleri cevaplar incelendiğinde, ikinci anket döneminde kırmızı et tüketimi azalan katılımcı sayısı 11, artan katılımcı sayısı 9, aynı kalan katılımcı sayısı ise 10’dur.

Katılımcıların “Hanede bir ayda kaç defa muz tüketilir” sorusuna verdikleri cevaplar incelendiğinde, ikinci anket döneminde muz tüketimi azalan, artan ve aynı kalan katılımcı sayısı 10’dur.

Katılımcıların “Hanede bir ay içinde dışarıda yemeğe ne sıklıkla çıkılır?” sorusuna verdikleri cevaplar incelendiğinde, ikinci anket döneminde dışarıda yemeğe çıkma sayısı azalan katılımcı sayısı 5, artan katılımcı sayısı 3, aynı kalan katılımcı sayısı ise 22’dir.

**Tablo 35:** Belirli Gıdaların Tüketimindeki Değişim

Kırmızı Et Tüketimi				Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	11	11,55	127,00	-0,0865	0,387
Pozitif Sıra	9	9,22	83,00		
Eşit	10				
Toplam	30				
Muz Tüketimi				Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	10	10,90	109,00	-0,154	0,878
Pozitif Sıra	10	10,10	101,00		
Eşit	10				
Toplam	30				
Hanede bir ay içinde dışarıda yemeğe ne sıklıkla çıkılır?				Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	

Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	5	4,80	24,00	-0,852	0,394
Pozitif Sıra	3	4,00	12,00		
Eşit	22				
Toplam	30				

#### 4.2.4.5. İnternet Aboneliğindeki Değişim

Katılımcıların internet aboneliğindeki değişim incelendiğinde ilk anket ile son anket arasında anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. İlk anket döneminde internet abonesi olmayıp ikinci anket döneminde abone olan katılımcı sayısı 3'tür. 26 katılımcının internet abonelik durumu aynı kalırken, daha önce internet aboneliği bulunan 1 katılımcı, ikinci anket döneminde aboneliği olmadığını beyan etmiştir.

**Tablo 36:** İnternet Aboneliğindeki Değişim

İnternet aboneliğiniz var mı?				Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	1	2,50	2,50	-1,000	0,317
Pozitif Sıra	3	2,50	7,50		
Eşit	26				
Toplam	30				

#### 4.2.4.6. Yardım Kuruluşlarına Bağış Yapma Durumu

Katılımcıların “Herhangi bir yardım kuruluşuna (vakıf, dernek, STK vb.) bağışta bulunur musunuz?” sorusuna verdikleri cevaplar incelendiğinde, son anket ile ilk anket arasında anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir. İkinci anket döneminde dışarıda yemeğe çıkma sayısı azalan katılımcı sayısı 2, artan katılımcı sayısı 3, aynı kalan katılımcı sayısı ise 25'tir.

Yardım kuruluşlarına bağış yapma sıklığındaki değişim incelendiğinde ise 6 katılımcının bağış yapma sıklığının düştüğü, 5 katılımcının yükseldiği, 19 katılımcının ise aynı kaldığı tespit edilmiştir. Bu değişimin de anlamlı olmadığını ifade etmek gerekmektedir.

**Tablo 37:** Yardım Kuruluşlarına Bağış Yapma Durumu ve Sıklığı

Herhangi bir yardım kuruluşuna (vakıf, dernek, STK vb.) bağışta bulunur musunuz?				Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	2	3,00	6,00	-0,447	0,655
Pozitif Sıra	3	3,00	9,00		
Eşit	25				
Toplam	30				

Cevabınız evetse ne sıklıkla bağış yapıyorsunuz?				Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	6	5,17	31,00	-0,181	0,856
Pozitif Sıra	5	7,00	35,00		
Eşit	19				
Toplam	30				

#### 4.2.4.7. Hayatlarından Memnuniyet Seviyesi

Katılımcıların “Hayatınızdan ne derece memnunsunuz?” sorusuna verdikleri cevaplar incelendiğinde ilk anket ve son anket cevapları arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Katılımcıların 7’sinin memnuniyet seviyesi azalmış, 10’unun artmış, 13’ünün ise aynı kalmıştır.

**Tablo 38:** Hayattan Memnuniyet Seviyesindeki Değişim

Hayatınızdan ne derece memnunsunuz?				Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	7	7,00	49,00	-1,328	0,184
Pozitif Sıra	10	10,40	104,00		
Eşit	13				
Toplam	30				

#### 4.2.4.8. Sosyo-Kültürel Durumdaki Değişim

Katılımcıların “Kültür/eğlence faaliyetlerine (sinema, tiyatro, konser vb.) ne sıklıkla katılırsınız?” sorusuna verdikleri cevaplar incelendiğinde ilk anket ve son anket cevapları

arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Katılımcıların 8'inin kültür/eglençe faaliyetlerine katılma sıklığı azalmış, 6'sının artmış, 16'sının ise aynı kalmıştır.

Katılımcıların "Sakarya'nın gezilebilecek yerlerine (iş haricinde) ne sıklıkla gidirsiniz?" sorusuna verdikleri cevaplar incelendiğinde ilk anket ve son anket cevapları arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Katılımcıların 9'unun Sakarya'nın gezilebilecek yerlerine gitme sıklığı azalmış 9'unun artmış, 6'sının artmış, 12'sinin ise aynı kalmıştır.

Katılımcıların "Bir yıl içerisinde kaç adet kitap satın alırsınız?" sorusuna verdikleri cevaplar incelendiğinde ilk anket ve son anket cevapları arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Katılımcıların 7'sinin satın aldığı kitap sayısı azalmış, 5'inin artmış, 18'inin ise aynı kalmıştır.

**Tablo 39: Sosyo-Kültürel Durumdaki Değişim**

Kültür/eglençe faaliyetlerine (sinema, tiyatro, konser vb.) ne sıklıkla katılırsınız?				Wilcoxon İşaretili Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	8	7,00	56,00	-0,233	0,816
Pozitif Sıra	6	8,17	49,00		
Eşit	16				
Toplam	30				
Sakarya'nın gezilebilecek yerlerine (iş haricinde) ne sıklıkla gidirsiniz?				Wilcoxon İşaretili Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	9	10,00	90,00	-0,218	0,827
Pozitif Sıra	9	9,00	81,00		
Eşit	12				
Toplam	30				
Bir yıl içerisinde kaç adet kitap satın alırsınız?				Wilcoxon İşaretili Sıralar Testi Sonuçları	
Son test – İlk test	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	z	p
Negatif Sıra	7	4,93	34,50	-0,357	0,721
Pozitif Sıra	5	8,70	43,50		
Eşit	18				
Toplam	30				

#### 4.2.4.9. Gelirlerindeki Değişim (Kontrol Sorusu)

Katılımcılara uygulanan ikinci ankette, ilk anketten farklı olarak iki ilave soru sorulmuştur. Bu sorulardan biri karz aldıktan sonra ailenin gelirinde ne tür bir değişme yaşandığı sorusudur. Bu sorunun sorulma amacı, katılımcıların gelirlerindeki değişimle ilgili görüşmelerden ve anketlerden elde edilen verileri doğrulamaktır.

“Karz aldıktan sonra ailenizin gelirinde ne tür bir değişme oldu?” Sorusuna katılımcıların %56,7’si “Gelirimiz biraz arttı” şeklinde cevap verirken %20’si “Gelirimiz önemli ölçüde arttı” şeklinde cevap vermiştir. Katılımcıların %23,3’ü ise gelirlerinde bir değişme yaşanmadığını ifade etmiştir. Katılımcıların hiçbiri karz aldıktan sonra gelirlerinin azaldığını ifade etmemiştir.

**Tablo 40:** Gelirlerindeki Değişim (Kontrol Sorusu)

		Frekans	Yüzde
Karz aldıktan sonra ailenizin gelirinde ne tür bir değişme oldu?	Gelirimiz önemli ölçüde arttı	6	20,0
	Gelirimiz biraz arttı	17	56,7
	Gelirimizde bir değişme yaşanmadı	7	23,3
	Gelirimiz biraz azaldı	0	0
	Gelirimiz çok azaldı	0	0
	Toplam	30	100,0

#### 4.2.4.10. Kredi Kartı Kullanımı

Katılımcılara ilk ankette sorulmayıp ikinci ankette sorulan sorulardan diğeri kredi kartı kullanıp kullanmadığıdır. Bu sorunun sorulma amacı, karz süreci içerisinde görüşme ve gözlemlerden elde ettiğimiz bazı verileri doğrulamaktır. Katılımcıların %56,7’si kredi kartı kullanmazken %43,3’ü kredi kartı kullanmaktadır. Kredi kartı kullanan katılımcıların %84,6’sı konvansiyonel bankanın kredi kartını kullanmaktadır.

**Tablo 41: Kredi Kartı Kullanımı**

		Frekans	Yüzde
Kredi kartı kullanıyor musunuz?	Evet	13	43,3
	Hayır	17	56,7
	Toplam	30	100,0
Hangi bankanın kredi kartını kullanıyorsunuz?	Konvansiyonel banka	11	84,6
	Katılım bankası	2	15,4
	Toplam	13	100,0

**4.2.4.11. Karzın Tamamının Ödenme Durumu**

1 Aralık 2020 tarihi itibarıyla karz geri ödeme süreleri bittiği halde taksitlerinin tamamını ödemeyen katılımcıların oranı %20'dir. Katılımcıların %80'i ise aldıkları karzın tamamını geri ödemiştir.

**Tablo 42: Karzın Tamamının Geri Ödenme Durumu**

		Frekans	Yüzde
Karzın tamamının ödenme durumu	Evet	24	80,0
	Hayır	6	20,0
	Toplam	30	100,0

\*1 Aralık 2020 tarihi itibarıyla.

**4.2.4.11.1. Cinsiyet Durumu ile Karzın Geri Ödenme İlişkisi**

Müstakrizlerin karz geri ödeme performansları cinsiyete göre incelendiğinde kadınların daha iyi bir geri ödeme performansına sahip olduğu görülmektedir. Buna göre 1 Aralık 2020 tarihi itibarıyla kadınların %83,3'ü karzın tamamını geri öderken erkeklerin %72,2'si karzın tamamını geri ödemiştir.

**Tablo 43: Cinsiyet Durumuna Göre Karzın Ödenme Durumu**

Cinsiyet	Karzın Tamamını Ödeyen		Karzın Tamamını Ödemeyen		Toplam	
	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
Erkek	13	%72,2	5	%27,8	18	%100
Kadın	10	%83,3	2	%28,6	12	%100
Toplam	23	%76,6	7	%23,3	30	%100

\*1 Aralık 2020 tarihi itibarıyla.



#### 4.2.4.11.2. Referans Durumu ile Karzın Geri Ödenme İlişkisi

İKSAR'ın karz verdiği kişilerden 16'sı İKSAR'ın bir üyesinin yönlendirmesiyle, 14'ü ise herhangi bir referans olmadan İKSAR'ın internet sitesi ve sosyal medya hesaplarından duyarak başvuru yapmış ve karz almıştır. Geri ödeme performansları referanslı olup olmamasına göre incelendiğinde referanslı olarak gelenlerin daha iyi bir geri ödeme performansına sahip olduğu görülmüştür. Buna göre 1 Aralık 2020 tarihi itibarıyla bir referansla karz alanların %81,3'ü karzın tamamını geri öderken herhangi bir referansı olmadan karz alanların %71,4'ü karzın tamamını geri ödemiştir.

**Tablo 44:** Referans Durumuna Göre Karzın Ödenme Durumu

Referans Durumu	Karzın Tamamını Ödeyen		Karzın Tamamını Ödemeyen		Toplam	
	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
Referanslı	13	%81,3	3	%18,8	16	%100
Referanssız	10	%71,4	4	%28,6	14	%100
Toplam	23	%76,6	7	%23,3	30	%100

\*1 Aralık 2020 tarihi itibarıyla.

#### 4.2.4.12. Geri Ödemelerde Gecikme Süreleri

Müstakrizlerin borçlarının tamamını bitirmeleri gereken tarih ile fiilen bitirdikleri tarih arasındaki fark alınarak geri ödemelerdeki gecikme süresi hesaplanmıştır. Buna göre müstakrizlerin %43,3'ü borçlarının tamamını zamanında bitirmiştir. %10'u 1-10gün arası gecikme yaşamış, %16,7'si ise 11-50 gün arası gecikme yaşamıştır. 200 günden fazla gecikme yaşayanların oranı ise %10'dur. 30 katılımcının ortalama gecikme süresi ise 49 gündür.

**Tablo 45:** Geri Ödemelerde Gecikme Süreleri

Geri ödemelerde gecikme süreleri			Frekans	Yüzde	
Minimum Maksimum Ortalama			Gecikme yaşamayanlar	13	43,3
0,00	275,00	49,46	1-10 gün	3	10,0
			11-50 gün	5	16,7
			51-100 gün	3	10,0
			101-200 gün	3	10,0
			201-300 gün	3	10,0
			Toplam	30	100,0

\*1 Aralık 2020 tarihi itibariyle

#### 4.2.4.13. Geciktirilen Taksit Oranı

Katılımcıların, taksitlerini zamanında geri ödeyip ödemediği incelendiğinde, %26,7'sinin hiçbir taksitini geciktirmediği tespit edilmiştir. Taksitlerinin %76 ila %100'ünü geciktirenlerin oranı da oldukça yüksektir. Geciktirilen taksit oranı hesaplanırken, kişi taksit vadesini 1 gün bile geciktirse bu taksiti geciktirilmiş taksit olarak kabul edilmiştir.

**Tablo 46:** Geciktirilen Taksit Oranı

		Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geciktirilen Taksit Oranı	Hiçbir taksitini geciktirmeyenler	8	26,7	26,7
	%1-25	12	13,3	40,0
	%26-50	2	6,7	46,7
	%51-75	3	10,0	56,7
	%76-100	13	43,3	100,0
	Toplam	30	100,0	

#### 4.2.4.14. Taksitlerdeki Ortalama Gecikme Süresi

Taksitlerde gecikme yaşayan müstakrizlerin, taksit ödemelerini ne kadar geciktirdiği incelendiğinde ortalama 53 gün gecikme olduğu tespit edilmiştir. Gecikmelerdeki frekans aralığı 1 ila 264 gün arasındadır. Taksitlerini ortalama 1 gün geciktirenler olduğu gibi 264 gün geciktirenler de olmuştur.

#### 4.2.4.15. Geri Ödenme Oranı

Karz verilen 30 kişinin geri ödeme performansları incelendiğinde geri ödeme oranının %88,8 olduğu görülmüştür. Geri ödeme oranı, karz verilen toplam tutarın geri ödenen toplam tutara bölünmesiyle hesaplanmıştır. 30 kişiye toplamda 134.700TL karz verilmiş, bu tutarın 119.716,50TL'si geri ödenmiştir. Geri ödenmeyen tutar ise 14.983,5TL'dir. 30 kişi arasında birden fazla karz alanlar olmasına rağmen hesaplamalarda sadece ilk karzlar dikkate alınmıştır. Zira birden fazla karz alanlardan geri ödemeleri tamamlanmamış olanlar bulunduğundan değerlendirmenin sağlıklı olmayacağı düşünülmüştür.

#### **4.2.4.16. Birden Fazla Karz Alma Durumu**

Analiz kapsamındaki 30 kişiden 10'u ikinci kez karz almış. Bu 10'kişiden de 5'i üçüncü kez karz almıştır. Bu istatistik, karz alanların karzın olumlu etkisini gördükleri için ikinci kez karz aldığı şeklinde yorumlanabilir. Karz verilen kişilerin %33'ünün yeniden karz talep edeceği öngörüsü, İKSAR benzeri kurulacak yapılar için gelecek projeksiyonu ve bütçelerini hazırlama noktasında kullanılabilir bir veridir.

#### **4.2.5. Nitel ve Nicel Verilerin Birleştirilmesi**

Nitel ve nicel verilerin analizinden elde edilen sonuçlar aşağıdaki dairesel şekilde bir arada gösterilmektedir. Dairesinin en dış kısmında yer alan ve üç parçadan oluşan koyu gri kısım, temaların zaman sırasını göstermektedir. Nitel analiz sonucunda alıştırılan temalar karz öncesi, karz süreci ve karz sonrası şeklinde üç gruba ayrılmıştır. En dış daireden içeri doğru gidildiğindeki ilk iki beyaz dairesel kısım nitel analiz sonucunda oluşturulan temaları ve bu temalarda yer alan doğrudan alıntıları göstermektedir. Beyaz alandan sonraki açık gri alan nicel verilerin analiz edilmesi sonucunda elde edilen bulguları göstermektedir. Açık gri alandan sonraki koyu gri alan ise nicel analiz sonuçlarının istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını göstermektedir. Koyu gri dairesel alanda siyah şeritlerle çizilmiş alanlar, istatistiksel olarak anlamsız olan sonuçları, çizginin yer almadığı kısımlar ise istatistiksel olarak anlamlı sonuçları ve bazı betimsel istatistikleri göstermektedir.



## SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Bu araştırmada İslami mikrofinans programlarının etkinliği konusu Türkiye’deki ilk İslami mikrofinans programı olma özelliği taşıyan İKSAR Karz-1 Hasen programı örneği üzerinden incelenmiştir. Araştırmanın amaçları doğrultusunda bir taraftan İKSAR Karz-1 Hasen programının tüm ayrıntılarıyla nasıl çalıştığı ortaya koyulurken, diğer yandan İKSAR’dan karz alan kişiler üzerinde mikrofinans faaliyetlerinin etkisi araştırılmıştır. Bu minvalde araştırmanın sonuçları ve getirilen öneriler de ikili bir yapıda ortaya çıkmıştır. Bir taraftan kurum olarak İKSAR’a yönelik sonuçlar ortaya çıkarken, diğer taraftan İKSAR’dan karz alan kişilerle ilgili sonuçlar ortaya çıkmıştır. Gerek kurum gerekse kişilere yönelik bulgulardan hareketle çıkarılan sonuçlar ve bu sonuçlara yönelik öneriler aşağıda alt başlıklar halinde ifade edilmiştir. Getirilen önerilerle ilgili, eğer fıkhi bir tartışma varsa bu tartışmalara da kısaca değinilmiştir. Son olarak İKSAR’ın yapısı ile ilgili getirilen öneriler doğrultusunda yeni bir İKSAR modeli önerilmiştir.

### *Müstakrizlerin Sosyo-Ekonomik Durumları*

Müstakrizlerin sosyo-ekonomik durumları ile ilgili nitel ve nicel veriler birlikte değerlendirildiğinde her iki veri türünün birbiri ile uyumlu olduğu ve birbirini tamamladığı görülmektedir. Müstakrizlerin aylık gelirlerine bakıldığında İKSAR’ın karz verdiği kişilerin aylık gelirlerinin değişiklik gösterdiği, geliri en düşük olan müstakriz ile en yüksek olan müstakriz arasında oldukça geniş bir alan olduğu tespit edilmiştir. Müstakrizler arasında en düşük gelire sahip olan kişi 900TL aylık gelire sahipken en yüksek gelire sahip olan kişinin 8.000TL aylık geliri olduğu görülmüştür. İki uç arasındaki farkın yüksek olduğunu belirtmekle birlikte aylık gelir durumunun 2.000TL-4.000TL bandında yoğunlaştığını ifade etmek gerekmektedir. Aylık geliri 4.000TL’den az olan hanehalkının oranı %73,3’tür. Aylık geliri 6.000TL’den yüksek olan hanehalkının oranı ise sadece %3,3’tür. Bu noktada %3,3’lük kesimin aslında mikrofinans faaliyetine uygun olmadığı düşünülebilir ve bu yönde bir eleştiri getirilebilir. Bununla birlikte bu 8.000TL gelir elde eden müstakrizlerin elde ettiği bu gelirin brüt rakamlar olduğu, elde edilen gelir ile orantılı giderlerinin olduğunu da ayrıca belirtmek gerekmektedir. Nispeten yüksek gelirden olan müstakrizlerin genellikle bir dükkân işlettiği, ev giderlerinin yanında dükkân giderlerine de katlanmak zorunda olduğu, dükkânın kira gideri, aylık faturaları ve vadeli alınan malların ödemelerinin de olduğu ifade edilmelidir. İKSAR’dan karz alan

hanehalkının çoğunluğunun yoksulluk sınırının biraz altı ile düşük gelir grubunun üst tabakası (orta gelirin biraz altı) arasında kalan alanda olduğu ifade edilebilir. Netice itibariyle İKSAR'ın müstakrizleri seçerken orta gelir seviyesine sahip olanlardan ziyade daha yoksul kesimi daha fazla tercih etmesi gerektiği kanaatindeyiz.

Katılımcıların yarıya yakınının hanelerinde aile reisinin dışında bir çalışan daha olduğu, çalışanların da genellikle asgari ücretle bir fabrikada çalıştıkları gözlemlenmiştir. Kimi zaman müstakrizin kendisinin de asgari ücretle çalıştığı, karz ile yaptığı işin ailenin aylık gelirine katkıda bulunmak için yapıldığı tespit edilmiştir. Müstakrizlerin eğitim durumu incelendiğinde genellikle ilköğretim veya lise eğitimi aldıkları tespit edilmiştir. Çoğunluğu evli ve sosyal güvenceleri bulunmaktadır. Çocuk sayılarının fazla olmadığı, iki veya daha az çocuğu olanlar %80'lik bir orana tekabül etmektedir. Okul çağında çocukları olan müstakrizlerin tamamının çocuklarını devlet okuluna gönderdiği, genellikle okul dışında ücretli bir kursa da göndermedikleri görülmüştür. Müstakrizlerin yarısının oturdukları evde kiracı olduğu, yarısının ise ev sahibi oldukları, ev sahibi olanların genellikle uzun yıllardan beri Sakarya'da yaşadıklarından babasından veya dedesinden kalan evlerde oturduğu tespit edilmiştir. Oturulan evlerin 2+1 veya daha küçük evler olduğu ve genellikle kombi ile ısındığı görülmüştür. Bu durumun müstakrizlerin çoğunluğunun Sakarya'nın merkez ilçelerinde oturduğu ve büyükşehir olmanın getirdiği hizmetlerin bir sonucu olduğunu belirtmek gerekir. Çağın getirdiği olmazsa olmazlardan birinin de internet aboneliği olduğu da görülmekte, müstakrizlerin çoğunluğunun evinde bir internet aboneliğinin bulunduğu; internet faturasının su, elektrik, doğalgaz gibi temel faturalarda artık yerini aldığı görülmektedir.

#### *Karzın Müstakrizlerin Refahına Etkisi*

Mikrofinans literatüründe, mikrofinans faaliyetlerinin düşük gelir grubundaki kişilerin refah düzeylerine ne derece etki ettiği tartışmalı bir konudur. Mikrofinansın düşük gelir grubundaki kişilerin refah düzeylerine olumlu etki ettiğini ileri süren çalışmalar olduğu gibi, onları daha çok borçlanmaya teşvik ederek yoksulluğa sürüklediğini ileri süren çalışmalar da bulunmaktadır. Bu araştırmanın amaçlarından biri bu etkiyi ampirik olarak ölçmek olmuştur. Karzın müstakrizler üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla uygulanan boylamsal analiz, örneklem sayısının azlığından dolayı pek çok verinin istatistiksel olarak anlamsız çıkması sorunuyla karşı karşıya kalmasına rağmen mikrofinansın hanehalkı

üzerindeki etkisini ölçmek için kullanılan en temel gösterge olan hanehalkı gelirindeki değişimin istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Buna göre hanehalkının karz sonrasındaki gelirlerinde, karz öncesine göre %35'lik bir artış yaşanmıştır. Verilerde enflasyon düzeltmesi yapılarak yapılan hesaplamada bu artış %18 olarak tespit edilmiştir. Hanehalkı gelirindeki bu artış, nitel araştırma sonuçlarından elde edilen verilerle de örtüşmüştür. Nitel verilerden elde edilen bulgularda müstakrizlerin gelirlerinde doğrudan veya dolaylı olarak artış olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Nicel bulgularda ise artışın sayısal olarak ifade edilme imkânı elde edilmiştir. Netice itibariyle karzın müstakrizler üzerinde olumlu etkisinin olduğu hem nitel hem nicel verilerin analiz sonuçlarıyla teyit edilmiştir. Bu sonuç mikrofinans literatüründe yapılan boylamsal çalışmaların sonuçlarıyla da benzerlik göstermiştir. Razzaque'ın (2010) ve 1999-2006 yılları arasını kapsayan 6 yıllık boylamsal çalışmasında mikrofinans faaliyetlerinin hanehalkının gelirlerinde ve varlıklarında anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmış, benzer şekilde Khandker ve Samad (2013) 1991, 1998 ve 2010 yılında aynı kişilere uyguladığı anket verilerinden hareketle mikrokredi kullanıcılarının gelirleri ve tüketim seviyelerinin arttığı, yoksulluk seviyelerinin ise düştüğü sonucuna ulaşmıştır. Mikrofinans faaliyeti ile hanehalkı geliri arasında anlamlı ve pozitif ilişki kuran pek çok çalışma daha zikredilebilir<sup>28</sup>

#### *Karzlarda Başvuru Bedeli ve Enflasyon Farkı Meselesi*

Karz başvurusu yapan kişiler evlerinde/iş yerlerinde ziyaret edilmektedir. Kimi zaman bu kişilerin karz kriterlerine uygun olmadıkları tespit edilmiştir. Kişilerin ciddiyetini ölçme amacıyla karz başvurusu yapan kişilerden 50TL gibi bir başvuru bedeli alınabilir. Bu para, karz başvurusu uygun görülmeyenlere iade edilir, karz verilen kişilerin ise son taksitinden düşürülebilir. Böylece zaman israfından kurtulup işlem maliyetleri azaltılabilir.

Mikrofinans kuruluşunun, mikrofinans hizmetini sunum şekli ve hedeflerine göre temelde iki farklı yaklaşım bulunmaktadır. Refahçı ve kurumcu yaklaşım olarak ifade edilen bu yaklaşımlar arasından, mikrofinansman kullanan kişinin refahında bir artış olup

---

<sup>28</sup> Bu çalışmalara örnek olarak Al-Mamun, Nurul ve Mazumder (2015), Woutersen ve Khandker (2014), Carter (2013), Bechetti ve Castriota (2016), Imai ve Azam (2012), Imai, Arun ve Annim (2010), Rahman, Rafiq ve Momen (2009), Cuong (2008), Pitt ve Khandker (1998)'in çalışmaları gösterilebilir.

olmamasına odaklanan refahçı yaklaşımın İKSAR'ın benimsediği yaklaşım olduğu söylenebilir. Bunu doğrulayan en önemli gösterge İKSAR'ın verdiği karzlarda herhangi bir fazlalık/işlem ücreti veya enflasyon farkı almamasıdır. Fakat İKSAR örneğinde refahçı yaklaşımın enflasyon oranlarının arttığı dönemlerde kurumun finansal sürdürülebilirliği için bir risk de oluşturabileceği ortaya çıkmaktadır. Zira verilen karzlarda enflasyon farkının alınmaması, İKSAR'ın karz havuzundaki fonun eksilmesi anlamına gelmektedir. Karz-ı hasen programının başladığı ilk tarihler ile bu araştırmanın sonra erdiği tarihler arasında karz olarak verilen paranın satın alma gücü arasında büyük farklılıklar bulunmaktadır. Nitekim bu durum ilk karz alan kişilerle yapılan görüşmeler ile son dönemde karz alan kişilerle yapılan görüşmelerde kendini açıkça göstermektedir. İlk karz alanlar için 5.000TL, işlerini ilerletmede oldukça önemli bir işlev görürken son dönemde karz alanlar için karzın işlevselliğinin azaldığı tespit edilmiştir. Örneğin ilk karz alanlar 5.000TL ile orta halli bir inek, orta halli bilgisayar destekli bir dikiş makinesi veya ikinci el kasalı bir motosiklet alabilirken 2020 yılının sonlarına gelindiğinde bu ürünlerin fiyatının iki katına çıktığı, artık 5.000TL'nin bu ürünlerin fiyatlarının yarısına tekabül ettiği görülmüştür. Bu durum İKSAR'ın verdiği 5.000TL'nin enflasyondan dolayı sürekli azaldığını, karz fonunun sadece bağışlar ve geri alınan karzlara bağımlı olduğu düşünüldüğünde kurumun finansal sürdürülebilirliği üzerinde bir risk oluşturduğunu göstermektedir. Bu nedenle kurumun refahçı yaklaşım ile kurumcu yaklaşım arasında orta yolu benimsemesinin daha uygun bir yaklaşım olacağı kanaatindeyiz. Bir başka deyişle, ne müstarizlerin bir müşteri olarak görülüp kuruma kâr getirecek/finansal sürdürülebilirliği sağlayacak bir unsur olarak görülmesi ne de sürdürülebilirliği ihmal ederek her karz işleminin kurumun zararına olarak yürütülmesi uygun bir yaklaşım olacaktır. Bu nedenle gerek İKSAR gerekse İKSAR benzeri bir faaliyeti hayata geçirecek kuruluşlar için karzlarda enflasyon farkının alınmasının uygun olacağı kanaatindeyiz.

Karz verilen tutar üzerinden enflasyon farkı almanın iktisadi bakımdan makul bir öneri olduğunu belirtmekle birlikte konunun fihhi olarak da uygun olup olmaması da önem arz etmektedir. Karz akdinde enflasyon farkının talep edilip edilemeyeceği noktasında dile getirilen fihhi görüşlerin temeli Ebû Hanîfe, İmam Muhammed ve Ebu Yusuf'un görüşlerine kadar götürülmektedir. Klasik fıkıh literatüründe karz olarak verilen paranın veya misli bir malın değerinin akdin gerçekleşmesinden sonra artması veyahut eksilmesi halinde ödemenin nasıl yapılacağı konusu üzerinden yürütülen tartışma, günümüzde



enflasyonun karz işlemlerini nasıl etkileyeceği konusunu yakından ilgilendirmektedir. Bu konuda Ebû Hanîfe ile klasik dönem fakihlerinin çoğunluğu, her hâlükârda mislin iadesinin gerektiğini ifade ederken Ebû Yûsuf paranın geri ödenme günündeki kıymetinin verilmesi gerektiğini savunmuş ve Hanefî mezhebi içinde de Ebû Yûsuf'un görüşü “müftâbih/fetvaya esas olan görüş” olarak kabul edilmiştir. Mâlikî mezhebinde de değer değişiminin fazla olması halinde bu değişimin dikkate alınması ve bu şekilde ödeme yapılmasının gerekli olduğu yönünde bir görüş bulunmaktadır (Apaydın, 2001).

Apaydın (2001) klasik kaynaklarda yer alan bilgilerin para sisteminin ve iktisadî yapının önemli ölçüde değiştiği günümüzde, sonucuyla değil izlenen metot ve gözetilen amaç yönüyle aktarılması” gerektiğini ifade ederek İmam Muhammed’in de belli ölçüde katıldığı Ebû Yûsuf'un görüşünün günümüz İslam alimleri arasında geniş kabul gördüğünü ifade etmektedir. Bu görüşün benimsenmesinin sebepleri olarak klasik doktrinde geliştirilen formel ölçütler yanında haksız kazancın önlenmesi konusunda hukukun ilke ve amaçlarını gözetme ve karz akdine fiili hayatta işlerlik kazandırma düşüncesinin önemli payı olduğunu belirtmektedir. Nitekim çağdaş fukahadan Hayrettin Karaman, borçların ödenirken enflasyon farkının ilave edilmemesi durumunda borcun eksik ödeneceğini ve alacaklının hakkının yenmiş olacağını ifade ederek karz akitlerinde enflasyon farkının ödenmesi gerektiğini belirtmektedir (Karaman, t.y.). Hamdi Döndüren, Soner Duman, Abdulaziz Bayındır gibi çağdaş fukaha da para borçlarında enflasyon farkının alınması gerektiği kanaatindedir (Bayındır, 2007, ss. 337–344; H Döndüren, 2012, s. 369; S. Duman, 2019, s. 236).

#### *Karz Geri Ödemelerindeki Gecikmeler ve Gecikme Cezası*

Müstakrizlerin borçlarını ödemede yaşadıkları gecikme süreleri ve gecikme yaşamalarının sebepleri incelendiğinde kendi ellerinde olmayan sebeplerden dolayı gecikme yaşayabildikleri gibi, kendi ellerinde olan, kendi ihmallerinden kaynaklanan sebeplerin de olduğu görülmektedir. İlk kategoriye pandemi, işten çıkarılma, hastalık gibi sebepler girerken ikinci kategori için unutkanlık, başka borçları önleme vb. sebepler zikredilebilir. İkinci kategorideki gecikme sebeplerinin ortaya çıkmasına neden olan bir faktör de kanaatimizce İKSAR’ın gecikme cezası uygulamasının olmamasıdır. Özellikle ikinci kategori için bir gecikme cezası uygulamasının geliştirilmesi gerektiği kanaatindeyiz. Fakat gecikme cezası uygulamasının da titizlikle uygulanması, fihki bir

mahzur içermeyecek şekilde düzenlenmesi ödeme gücü olan ve olmayan müstakrizlerin iyi ayırt edilmesi gerekmektedir. Nitekim AAOIFI, ödeme gücü bulunmayan borçlulara ödeme gücü kazanıncaya kadar süre vermenin uygun olduğunu, bu kişilere borcunu geciktirmesinden dolayı bir ceza verilemeyeceğini, ödeme gücü bulunduğu halde borcunu ödemeyen borçluların ise cezalandırılması gerektiği konusunda bütün alimlerin hemfikir olduğunu ve bu konuda icmâ olduğunu belirtmektedir (AAOIFI 2012, s. 81). Bu görüşe delil olarak “İmkân olduğu halde borcunu ödemeyip geciktirmek zulümdür”<sup>29</sup>, “Ödeme gücü olduğu halde borcunu geciktirmek, kişinin dokunulmazlığının kaldırılmasını ve cezalandırılmasını mubah kılar”<sup>30</sup>, “Her hak sahibine hakkını verin”<sup>31</sup> gibi bazı hadisleri göstermektedir.

Ödeme gücü bulunduğu halde borcunu vadesinde ödemeyip geciktiren borçlunun cezalandırılması konusunda alimler arasında fikir birliği olmasına rağmen bu cezanın alacaklı lehine aynı veya nakdi bir bedel olması caiz görülmemiştir (AAOIFI, 2012). Fakat ödeme gücü bulunduğu halde borcunu geciktiren borçluya, borcunu geciktirmesi durumunda belli bir meblağı hayır işlerinde kullanmak amacıyla tahsil edilmesi yönünde bir şart ileri sürülebileceğini ifade etmiştir. Bu durumda borçludan tahsil edilecek tutarın hayır işlerinde kullanılması zorunlu olmaktadır. AAOIFI'nin benimsediği bu kararın gerekçesi olarak Maliki mezhebinde “Teberrû nitelikli bir işlem yapma yükümlülüğü üstlenmek (el-iltizâm bi't-teberru' )” hükmüne benzemesi ve Mâlikî mezhebine bağlı Ebû Abdullah İbn Nâfi' ve Muhammed İbn İbrahim İbn Dînâr'ın bu görüşte olmasını göstermektedir. Günümüzde İslami finansal kuruluşların danışma kurullarının büyük kısmı AAOIFI'nin bu görüşü doğrultusunda hareket etmekte geciktirilen borcun, gecikme süresi içinde oluşan enflasyon farkı kadar kısmını da borç veren finansal kuruluş tarafından tahsil edilebileceği fikrini benimsemektedir (Dereci, 2020, s. 138). Din İşleri Yüksek Kurulu da borçlunun ödemeyi geciktirmesi nedeniyle “paranın değer kaybetmesi gibi bir sebeple- alacaklı zarara uğrarsa borçluya sadece enflasyon oranında zarar tazmin ettirilir” şeklinde bir fetva yayımlayarak, alacaklının enflasyon farkı kadar bir fazlalığı, ödemeyi geciktiren borçludan alabileceğini ifade etmektedir.

---

<sup>29</sup> Buhârî, İstikrâz 12; Müslim, Müsâkât 33

<sup>30</sup> Buhârî, İstikrâz 13.

<sup>31</sup> Tirmizî'de Ebû Huzeyfe'den nakledilen bu rivayet Selmân-ı Fârisî'nin sözü olarak kayıtlıdır. Hz. Peygamber (aleyhisselâm) onun bu sözünü duyduğunda: “Selmân doğru söyledi” buyurmuştur. Tirmizî bu hadisin sahih olduğuna hükmetmiştir.

Yukarıda zikredilen görüşler çerçevesinde İKSAR'ın karz verdiği kişilerden ödeme gücü olduğu halde borcunu geciktirenler için gecikme nedeniyle verilen paranın değer kaybını telafi edecek enflasyon farkının doğrudan kurum hesabına alınması gerektiği, ayrı bir hesap oluşturularak alınan paraların hayır amaçlı kullanılması şartıyla gecikme cezası uygulaması da yapılması gerektiği kanaatindeyiz. Fakat burada ödeme gücü olduğu halde borcunu geciktirenlerin doğru tespit edilmesi, ödeme güçlüğü çekenlere ise bu tür bir gecikme cezasının uygulanmaması gerekmektedir. Gecikme cezalarının toplandığı hesapta biriken paralar da karz verilen en yoksul kesimi desteklemek amacıyla hibe olarak verilebilir.

#### *Müstakrizlerin Geri Ödeme Performansları*

Mikrofinans literatürü incelendiğinde MFK'ların refahçı yaklaşımdan kurumcu yaklaşıma doğru evrildikleri, yoksulların refahını artırmaktan çok finansal sürdürülebilirliği öncelikledikleri ifade edilmektedir (Hermes, Lensink ve Meesters, 2011, s. 939). Bu durumun yoksullara verilen borçlarda geri ödenmemeye riskinin daha yüksek olmasından kaynaklandığı sıklıkla dile getirilmektedir. Fakat İKSAR örneğinde karz verilen en yoksul kesimin geri ödemelerde gayet başarılı bir performans gösterdiği söylenebilir. Müstakrizler arasında en yoksul kesimi oluşturan Suriye uyruklu kişilerdir. Bu kişiler, kendilerine verilen karzların taksitlerinin büyük çoğunluğunu zamanında ödemiş, zamanında yapamadığı ödemeler için de makul gerekçelerini beyan etmiştir. Ortaya çıkan bu durumun borcun geri ödenmesi ameliyesinin kişinin sadece gelir durumunun düşük olmasından değil, büyük oranda borç alırken geri ödeme niyeti ve geri ödeme için sarf ettiği enerjiyle alakalı olduğu kanaatindeyiz.

Aldıkları karzı mevcut işlerinde kullanan müstakrizlerin karzı daha etkin kullandıkları gözlemlenmiştir. Mevcut iş tecrübeleri, kendi gelir gider dengelerini iyi bilmeleri, alacakları ürüne olacak talebi iyi tahmin edebilmeleri bu kişilerin karzı daha etkin kullanmalarına sebep olmuştur. Pek çok müstakriz aldığı karz ile yüksek talep olacağını düşündükleri ürünleri peşin olarak alıp ucuza mâletmeyi başarmış, böylece dolaylı olarak gelirlerini artırmıştır.

Geri ödeme performansları ve gecikme yaşadıklarındaki yaklaşımları incelendiğinde kadınların borçlarına daha sadık oldukları tespit edilmiştir. Hem geri ödeme performansları daha iyi hem de gecikme yaşadıklarında İKSAR'ı arayarak, durumunu

pek çok kez izah ettikleri, taksitlerinin kısa bir zaman geciktirmesinin sorun olup olmayacağını sordukları gözlemlenmiştir. Nicel veri analizinde de bu durum rakamsal olarak gözükmemektedir. Analize dahil edilen 30 kişi arasında erkeklerin %72'si, kadınların ise %83'ü borçlarının tamamını ödemiştir. Bu tespitin karz verirken değerlendirilebileceği, İKSAR'ın ve İKSAR benzeri bir faaliyeti hayata geçirecek kuruluşların günün koşullarına göre politikalarını değiştirirken bu bilgiden yararlanabileceği düşünülmektedir. Örneğin geri ödemelerde gecikmelerin arttığı veya karz fonunun azaldığı bir dönemde geri ödemelerde gecikme yaşanmaması daha öncelikliyse başvurular değerlendirilirken kadınların başvuruları dikkate alınabilir.

İKSAR'ın karz verdiği kişilerin yarısı İKSAR'ın bir üyesinin yönlendirmesiyle, diğer yarısı ise herhangi bir referans olmadan İKSAR'ın internet sitesi ve sosyal medya hesaplarından duyarak başvuru yapmış ve karz almıştır. Geri ödeme performansları referanslı olup olmamasına göre incelendiğinde referanslı olarak gelenlerin daha iyi bir ödeme performansına sahip olduğu gözlemlenmiştir. Nitekim İKSAR üyesi, bu kişileri yönlendirirken geri ödemelerini zamanında yapabileceği şeklinde bir görüşü de beyan etmektedir. İKSAR üyelerinin referansıyla başvurup karz alanların %81'i borçlarının tamamını öderken, herhangi bir referans olmaksızın karz alanların %71'i borçlarının tamamını ödemiştir. İKSAR'ın kendi değerlendirmesine ek olarak, üyelerin referansının da bir bilgi kaynağı olmasının, geri ödemeleri olumlu etkilediği tecrübe edilmiştir. Dolayısıyla İKSAR ve İKSAR benzeri bir faaliyeti hayata geçirecek kuruluşlar, günün koşullarına göre geri ödemelerde daha az risk almak istediğinde kişilerin bir referansla gelmesini tercih edebilir. Ayrıca karz verilen kişi sayısı arttığında geri ödemelerini başarılı bir şekilde tamamlayan müstakrizlerin de yeni kişilere referans olduğu görülmüştür. Böylelikle İKSAR'ın sosyal teminat havuzu üyelerinin çevresinden dışa doğru genişlemektedir.

#### *Mikrofinansman Kullanıcılarına Yönelik Eğitim*

Mikrofinans faaliyetlerinin etkinliğini artıran bir unsur da finansman sağlamanın yanına bir eğitim faaliyetinin eşlik etmesidir. İKSAR örneğinde müstakrizlere yönelik herhangi bir eğitim faaliyeti bulunmamaktadır. İKSAR Karz-ı Hasen programına bir eğitim faaliyetinin eklenmesi, programın etkinliğini artıracak bir unsur olabilir. Ancak eğitim faaliyetinin geleneksel yapısından çıkıp proaktif bir şekilde, daha çok bir danışmanlık

faaliyeti tarzında yapılması kanaatimizce daha faydalı olacaktır. Geleneksel yöntemle, borç alacak kişileri toplayıp bir hafta boyunca onlara temel girişimcilik veya finansal okuryazarlık eğitimi vermekten ziyade bir danışmanlık faaliyeti gibi, her bir müstakrizin ihtiyacına göre arayıp danışabileceği bir yöntemle yapılması daha sağlıklı olacaktır. Örneğin Suriyeli müstakrizler özelinde rastladığımız birkaç hususu burada zikretmek uygun olacaktır. Abdullah'ın kâğıt toplama amacıyla aldığı motosikleti kullanabilmesi için ehliyet alması gerekmiş, ehliyet kursuna kaydolup yazılı ve uygulamalı sınavlara girme sürecinde pek çok sorunla karşılaşmıştır. Suriye'de ehliyeti olsa da bu ehliyetin Türkiye'de geçerliliği yoktur. Ehliyet kursundaki süreçleri takip edebilmesi için yeterli Türkçe seviyesine sahip olamamasından dolayı pek çok sorun yaşamıştır. Ayrıca Türkçe yetersizliği ileriki süreçte motosikletin arızalanması durumunda pek çok kez karşısına çıkmıştır. Abdullah'a uygulanacak eğitim programının öncelikle onun Türkçe seviyesini artırmak için bir kursa yazdırılması ve takibini gerektirecektir. Sakarya'da Türkçe kursu veren pek çok kuruluş vardır ve bunların pek çoğu da ücretsizdir. Başka bir örnekte yine Suriye uyruklu olan Kenda, yöresel kıyafet dikmek için ihtiyaç duyduğu kumaş, iplik, dantel gibi malzemeleri Sakarya'da toptan satış yapan mağazaların yerini bilmediğinden çok daha yüksek fiyata perakende olarak satın almıştır. Kenda'ya uygulanacak eğitim faaliyetine kullanacağı malzemeleri ucuza temin edebileceği yerleri göstermekle başlanabilir.

### *Asimetrik Bilgi Problemi*

Mikrofinans kuruluşlarının maruz kaldığı bir zorluk da asimetrik bilgi problemidir. Mikrofinansman başvurusu yapan kişilerin mikrofinansa uygun olup olmadığı kararı verilirken kişi ile ilgili tam bilgiye sahip olunamamaktadır. İKSAR örneğinde olduğu gibi pek çok mikrofinans kuruluşunda kişinin evine/işyerine yapılan ziyaretlerde kişinin sosyo-ekonomik durumunu ölçmeyi amaçlayan bir form yardımıyla kişilerden bilgi alınmakta ve saha personelinin o görüşmedeki gözlemlerinden elde edilen veriler kullanılarak bir değerlendirme yapılmaktadır. Bir başka ifadeyle, mikrofinans başvurusu yapan kişinin beyanı ve saha personelinin gözlemleri temel bilgi kaynağı olarak kullanılmaktadır. Fakat burada asimetrik bilgi problemi ortaya çıkmaktadır. Kişiler kendi sosyo-ekonomik durumunu olduğundan düşük gösterebilir. Aylık gelirini, malvarlığını, başka kişi/kurumlara olan borcunu olduğundan düşük, giderlerini olduğundan fazla gösterebilir. Asimetrik bilgi problemi önlemek için mikrofinans kuruluşlarının bilgi

kaynakları çoğaltılabilir. Örneğin ilçe kaymakamlıklarına bağlı olarak faaliyet gösteren Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları (SYDV), sosyal yardım yapma amacıyla ihtiyaç sahiplerini tespit ederken devletin farklı kurumlarının veri tabanına ulaşabilmektedir. Kişilerin malvarlığı, sosyal güvencesinin olup olmadığı, çocuk sayısı, anne babasıyla beraber yaşayıp yaşamadığı, tarlasının veya hayvanının olup olmadığı gibi pek çok veriye bu vakıflar ulaşabilmektedir. Bu tür veri tabanlarına mikrofinans kuruluşlarının ulaşabilmesi için bir sistem geliştirilebilir. Bu sistemin kullanılması da belli lisansların alınmasına bağlı hale getirilebilir. Böylece her mikrofinans kuruluşu için değil belirli niteliklere sahip mikrofinans kuruluşları bu imkâna sahip olabilir. SYDV'lerle benzer şekilde, bankalar kredi verecekleri müşterilerin kredi skorlarını görebilme imkânına sahiptir. Eğer kişi başvurduğu banka haricindeki bir bankadan aldığı bir kredide kötü ödeme skoruna sahipse bu kişiye kredi verilmemektedir. Katılım bankaları ile İMFK'lar arasında yapılacak bir iş birliği ile katılım bankaları, bu imkânı İMFK'lar ile paylaşılabilir. Bu sayede mikrofinansman başvurusu yapan kişinin geçmiş ödeme bilgileri üzerinden bilgi edinilmiş olur.

#### *Hükümet Desteğinin Gerekliliği*

Farklı ülkelerdeki mikrofinans sektörünün yapısı ve gelişimi incelendiğinde hükümetin desteği ve teşvikinin, İMFK'ların gelişiminde oldukça etkili olduğu görülmüştür. Hükümet desteğinin İMFK'ların gelişiminde iki yönlü desteği olmuştur. İlki İMFK'lara yönelik hibe ve kredi programları şeklinde parasal, ikincisi ise çeşitli kanun/düzenleme/politikalar yaparak İMFK'ların önündeki bürokratik engellerin kalkması ve gelişmesi için ortam hazırlamak şeklinde kendini göstermektedir. Sudan'da hükümetin belirlediği politika gereği bankaların portföylerinin %15'ini mikrofinansa ayırması ve İMFK'ların bazı projelerinde ilgili bakanlıkların teknik destek vermesi, Pakistan'da mikrofinans bankalarının kurulması, Endonezya'da BMT'lere kendi bölgelerinde mevduat toplama izinleri verilmesi bu tür teşvik mekanizmalarından bazılarıdır.

Türkiye'de mikrofinans kuruluşlarına yönelik herhangi bir kanun bulunmamakla birlikte 2003 yılında BDDK tarafından, 2005 yılında ise TİSVA ve TGMP'nin mütevelli heyeti başkanı eski Diyarbakır Milletvekili Aziz Akgül tarafından kanun teklifi yapılmıştır. Her iki kanun teklifinde de mevduat toplayan ve toplamayan şeklinde iki farklı MFK türü

önerilmiştir. Fakat her iki teklif de üzerinde tekrar çalışılması için geri iade edilmiştir. O tarihten bu yana da MFK'lara yönelik herhangi bir kanun düzenlemesi yapılmamıştır.

Hükümetin ve devlet kuruluşlarının MFK'ların gelişmesi için uygun bir ortam hazırlaması, bu tür kuruluşların kurulması ve sürdürülmesi anlamında teşvik edici olacaktır. En azından mevduat toplama yetkisi verilerek MFK'ların başlı başına bağımlı kalması önenebilir. Hatta ilk aşamada mevduat toplama yetkisi sadece il sınırları içerisinde ikamet edenler ile sınırlı tutularak suiistimallerin önüne geçilebilir. Mevduat toplama yetkisi MFK'ların sürdürülebilirliğine önemli katkılar sağlayacaktır.

Mevduat toplama yetkisinin yanında MFK'ların mudarebe, müşareke, selem, icâre gibi finansman ürünlerini kullanıp kâr elde etmesi de sürdürülebilirliğe katkı sağlayacaktır. Yapılacak olan hukuki düzenlemelerle MFK'ların elde edeceği kârlar kurumlar vergisi, gelir vergisi vb. vergilerden belli bir dönem muaf tutulabilir. Muaf tutulma şartı da kârların yeniden mikrofinans faaliyetlerinde kullanılması şeklinde belirlenebilir.

#### *Belirli Sektörlere Yoğunlaşma*

İMFK'lardan bazıları belli sektörlerde daha fazla yoğunlaşmakta, bu sektör de sıklıkla tarım sektörü olmaktadır. Pakistan'da WASİL bu İMFK'lardan biridir. Tarım sektörüne yoğunlaşması ve bu sektörde belli bir uzmanlık elde etmesi kanaatimizce selem gibi riskli bir ürünü başarılı biçimde uygulamasına imkân vermektedir. Sudan'daki İRADA'nın tarım sektörüne yönelik geliştirdiği özel projeler de dikkat çekmektedir. Örneğin Abu Halima Projesi hem tarım sektörüne yönelik olarak geliştirilmesi hem de devlet kurumlarının teknik ve maddi destek olarak projede bir paydaş olmasının başarılı bir örneğini oluşturmaktadır.

Tarım sektörüne odaklanmak kanaatimizce İKSAR için de makul bir öneri olacaktır. Zira Sakarya'nın tarımsal altyapısı buna elverişlidir. İlin toplam alanının %49'unu tarımsal araziler oluşturmakta, başta mısır olmak üzere buğday, şekerpancarı gibi tarla bitkileri; lahana, marul, domates, biber gibi bahçe bitkileri, fındık, üzüm, ayva kiraz gibi meyvelerin üretimi yaygın olarak yapılmaktadır. İRADA'nın Abu Halima projesine benzer projeler, il tarım müdürlüğü, büyükşehir belediyesi ve kaymakamlıklardaki Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları iş birliğiyle rahatlıkla yapılabilir.

### *Mikrofinansman Kullanıcılarına Ulaşabilirlik*

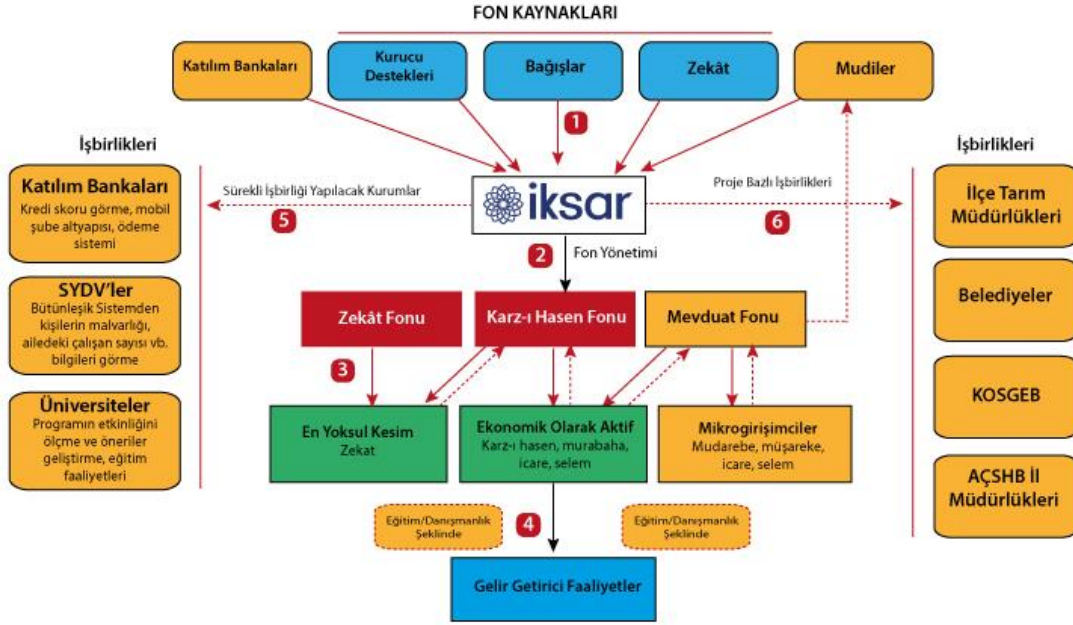
Finansman kullandırılan kişilere ulaşabilirlik, İMFK'ların dikkat ettiği bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu husus gerek kişilere, aldıkları parayı etkin kullanması noktasında eğitim vermede gerekse verilen finansmanın geri ödemelerinin sağlanması noktasında önemli bir husustur. Bazı İMFK'lar grup modeli, haftalık ödemeler ve ödemelerin elden alınması gibi kriterleri benimseyerek, bazıları ise hizmet götürdüğü alanı sınırlayarak kişilere ulaşabilirliği sağlamaktadır. IBBL'nin RDS programı, her bir şube için 10km'lik bir hizmet alanı belirlemiş, benzer şekilde Endonezya'daki BPRS'ler ise her bir personel için 20km-50km sınırı getirmiştir.

İKSAR'ın faaliyet alanı incelendiğinde sadece Sakarya ilinin sınırları içerisinde ikamet eden kişilere karz verdiği görülmektedir. Ayrıca İKSAR'ın başka bir ilde şubesi bulunmamakta, tüzüğünde de şube açmayacağını beyan etmektedir. Bu açıdan İKSAR'ın da mikrofinans faaliyetlerinde yerelliği benimsediği söylenebilir. Karz-1 hasen programı için başvuru alanını Sakarya ili sınırı olarak benimsemiş olsa da her başvurunun yerinde incelenmesi, başvuran kişilerin ziyaret edilmesi için bu alan başlangıç aşamasında geniş bir alan olarak kabul edilebilir. Kişilere daha kolay ulaşma ve denetimi daha sağlıklı yapma adına başvuru alanı İKSAR merkezine yakın ilçelerle sınırlandırılabilir.

### *Yeni İKSAR Modeli*

İKSAR'ın mevcut yapısı ikinci bölümde Şekil 7'de gösterilmişti. Yukarıda ifade edilen öneriler çerçevesinde İKSAR'ın yapısının Şekil 12'de sunulan modele doğru evrilmesinin kurumun sürdürülebilirliği açısından daha sağlıklı olacağı kanaatindeyiz.





**Şekil 12: Yeni İKSAR Modeli**

Aşağıda önerilen model maddeler halinde açıklanmıştır. Modelin uygulanması için ilk olarak İKSAR bünyesinde bir iktisadi işletme kurulması gerekmektedir.

(1a) İKSAR'ın fon kaynakları genişletilerek katılım bankalarından destek sağlanır. İKSAR ve İKSAR benzeri İslami mikrofinans kuruluşları katılım bankalarının sosyal sorumluluk projelerinin uygulama alanları olarak kurgulanabilir. Bu noktada, katılım bankalarının fikhi açıdan mahzurlu gelirlerinin toplandığı ceza havuzlarındaki paraların belirli bir kısmı İKSAR'a aktarabilir.

(1b) Hükümetin yaptığı yasal düzenlemelerle il bazında İKSAR'a mevduat toplama yetkisi verilir. İlde ikamet edenler paralarını İKSAR'a yatırır. Paralarını İKSAR'a yatıranlar buradan bir kazanç elde etme beklentisinde olmayacak sadece paralarını muhafaza etmiş olacaklardır. Bu paralarını çekmek istediklerinde anaparaya ek olarak sadece enflasyon farkını geri alabileceklerdir.

(2) Kurucu destekleri, bağışlar ve katılım bankaları destekleri İKSAR'ın Karz-ı Hasen Fonunda, zekâtlar Zekât Fonunda, mudilerin paraları ise mevduat fonunda toplanacaktır.

(3) Karz-ı hasen fonunda biriken paralar en yoksul kesime sadece karz olarak, ekonomik olarak aktif kesime ise karz, murabaha, icare, selem vb. yöntemlerle kullanılabilir. Verilen karzlardan anaparanın yanında enflasyon farkı da alınır. Zekât fonundaki paralar

en yoksul kesime hibe şeklinde verilir. Zekât fonundan verilen paralar geri alınmaz. Mevduat fonundaki paralar ise sadece kâr getirici şekilde kullanılır. Burada mudarebe, müşâreke, icare, selem vb. yöntemler kullanılabilir.

(4) Verilen paralar gelir getirici faaliyetlerde kullanılırken İKSAR tarafından mikrofinansman kullanıcılarına danışmanlık şeklinde bir eğitim faaliyeti yürütülür.

(5) İKSAR ile sürekli iş birliği yapacak kurumlar olarak ilk etapta üç kurum belirlenmiştir. Bunlar, katılım bankaları, SYDV'ler ve üniversitelerdir. Katılım bankaları, kredi skoru görme, mobil şube altyapısı, ödeme sistemi gibi altyapı hizmetlerini sağlar. SYDV'ler bütünsel yardım sisteminden kişilerin ekonomik durumu ile ilgili daha ayrıntılı bilgi verilmesini sağlar. İllerdeki üniversiteler ise o ildeki İKSAR benzeri İMFK'nın etkinliğini bilimsel olarak ölçer.

(6) İKSAR daimî iş birliklerinin yanında proje bazlı işbirliklerine de gider. Örneğin geniş kapsamlı bir tarım projesinde İl tarım müdürlükleri, KOSGEB, Belediye gibi kamu kuruluşlarıyla, kendi uzmanlık alanlarında faydalanmak üzere iş birliğine gider.

Sonuç itibarıyla, İKSAR Türkiye'de İslami mikrofinans alanında yerel ve mütevazı bir girişim olarak başlamıştır ve bu özelliklerini halen devam ettirmektedir. Türkiye'de İslam iktisadi çalışmaları giderek artarken, İslami finans kuruluşlarının sadece katılım bankaları üzerinden değerlendirildiği bir ortamda İKSAR'ın bu mütevazı girişimi İslami finans alanına yeni bir soluk getirmiştir. Bu tür kuruluşların sayısının artması, sayısı artarken yerellik ve hitap ettiği kesime doğrudan ulaşabilirliği ihmal etmemesi gerekmektedir. Türkiye'de MFK'lara yönelik hükümetin ilgisinin ve teşviklerinin artması için de İKSAR benzeri yapıların sayılarının artması ve topluma faydalı hizmetler yaptıklarını kanıtlamaları gerekmektedir. Belli bir seviyeye gelindikten sonra hükümet tarafından da hukuki altyapı ve belli teşviklerin verileceği düşünülmektedir.

Bu araştırma, İKSAR benzeri yapılar için bir rehber olma amacıyla yapılmış ve İKSAR'ın iki yıllık tecrübesi objektif biçimde okuyucuya yansıtılmaya çalışılmıştır. İKSAR'ın karz verme süreci başından sonuna kadar iki yönüyle incelenmiştir. İlkinde İKSAR'ın bizzatı bir kurum olarak etkinliği ve sürdürülebilirliği, ikincisinde ise müstakrizlerin İKSAR'ın faaliyetlerinden nasıl etkilendikleri araştırılmıştır. Bundan sonraki çalışmalarda İKSAR'ın veya İKSAR benzeri yeni kuruluşların İslami mikrofinans faaliyetlerini

uygularken farklı finansman yöntemleri kullanması durumunda, her bir yöntemin etkinliği birbirleriyle kıyaslanabilir. Örneğin bir gruba karz-ı hasen verilip diğer gruba murabaha veya mudarebe uygulanarak kullanıcıların geri ödeme performansları, gelirlerini artırma seviyesi gibi değişkenlere olan etkisi incelenebilir. Veyahut bir gruba karz-ı hasenin altında yatan İslami değerler vurgulanıp diğer gruba bu vurgu yapılmadan karz-ı hasen verildiğinde iki grubun sonuçlarının farklılaşıp farklılaşmadığı incelenebilir.

## KAYNAKÇA

- AAOIFI. (2012). *Faizsiz Bankacılık Standartları (Shari'a Standards-AAOIFI)*. (İ. E. Aktepe ve M. Odabaşı, Çev.). İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği.
- Abbas, K. ve Shirazi, N. (2015). The key players' perception on the role of Islamic microfinance in poverty alleviation The case of Pakistan. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 6(2), 244–267. doi:10.1108/JIABR-06-2013-0017
- Abdul Rahman, A. R. (2007). Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking. *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 1–2, 38–53. [http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.50560/Islamic Microfinance.pdf](http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.50560/Islamic%20Microfinance.pdf) adresinden erişildi.
- Abdullah, M. F., Rabbani, M. R. A. ve Ab Rahman, A. (2017). Is there any difference between islamic and conventional microfinance? Evidence from Bangladesh. *International Journal of Business and Society*, 18(S1), 97–112.
- Abdullah, R. ve Ismail, A. G. (2017). Taking stock of the waqf-based Islamic microfinance model. *International Journal of Social Economics*, 44(8), 1018–1031. doi:10.1108/IJSE-06-2015-0176
- Adewale, A. A. ve Haron, R. (2017). Democracy and socio-economic inclusion in Nigeria: Reducing the mutual exclusivity through Islamic microfinance. *Al-Shajarah*, (Special Issue:Islamic banking and Finance), 1–26.
- Adnan, M. A. ve Ajija, S. R. (2015). The effectiveness of baitul maal wat tamwil in reducing poverty the case of indonesian islamic microfinance institution. *Humanomics*, 31(2), 160–182. doi:10.1108/H-03-2012-0003
- AGDAŞ. (2020). DOĞAL GAZ SATIŞ VE SKB FİYATLARI BİLDİRİM TABLOSU. 1 Ocak 2021 tarihinde <https://www.agdas.com.tr/Fiyatlar.aspx> adresinden erişildi.
- Agrobank. (y.y.). About Agrobank. 3 Mayıs 2020 tarihinde <https://www.agrobank.com.my/home/corporate-info/about-agrobank/> adresinden erişildi.
- Ahmad, A. U. F. ve Ahmad, A. B. R. (2009). Islamic microfinance: the evidence from Australia. *Humanomics*, 25(3), 217–235. doi:10.1108/08288660910986946
- Ahmad, I. (y.y.). *Current Situation of Microfinance in Malaysia and Its Issues*. Kuala Lumpur.
- Ahmad, S., Lensink, R. ve Mueller, A. (2020). The double bottom line of microfinance: A global comparison between conventional and Islamic microfinance. *World Development*, 136, 105130. doi:10.1016/j.worlddev.2020.105130
- Ahmed, H. (2002). Financing Microenterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions. *Islamic Economic Studies*, 9(2), 27–64.

[http://www.isdb.org/irj/go/km/docs/documents/IDBDevelopments/Internet/English/IRTI/CM/downloads/IES\\_Articles/Vol\\_9-2..Habib\\_Ahmed..Financing\\_Microenterprises..dp.pdf](http://www.isdb.org/irj/go/km/docs/documents/IDBDevelopments/Internet/English/IRTI/CM/downloads/IES_Articles/Vol_9-2..Habib_Ahmed..Financing_Microenterprises..dp.pdf) adresinden erişildi.

Ahmed, H. (2014). Finansal Katılım ve İslami Finans: Organizasyonel Yapılar, Ürünler, Sosyal Sorumluluk ve Sürdürülebilirlik. Z. İqbal ve A. Mirakhor (Ed.), *Ekonomik Gelişim ve İslami Finans* içinde . Borsa İstanbul.

AIM. (2009). *Amanah Ikhtiar Malaysia Operational Reports*. Kuala Lumpur, Malaysia.

Akhuwat. (y.y.). Loan Products Offered. 17 Ocak 2021 tarihinde <https://akhuwat.org.pk/loan-products-offered/> adresinden erişildi.

Akmal, M., Pasha, M. I. ve Khan, I. A. (2019). *Annual Performance Review 2018-2019. STATE BANK OF PAKISTAN*. doi:10.2307/j.ctv7r41dw.30

Aktan, H. (2001). İstisnâ'. *TDV İslam Ansiklopedisi*. TDV.

Al-Mamun, A., Nurul, M. ve Mazumder, H. (2015). Impact of Microcredit on Income, Poverty and Economic Vulnerability in Peninsular Malaysia. *Development in Practice*, 25(3), 333–346.

Alamgir, D. A. H. (2009). *State of Microfinance in Bangladesh*.

Aliyu, S., Yusof, R. M. ve Naiimi, N. (2017). The role of moral transaction mode for sustainability of banking business: A proposed conceptual model for Islamic microfinance banks in Nigeria. *International Journal of Social Economics*, 44(12), 2238–2256. doi:10.1108/IJSE-07-2016-0205

Amran, A. M., Rahman, R. A., Yusof, S. N. S. ve Mohamed, I. S. (2014). The Current Practice of Islamic Microfinance Institutions' Accounting Information System via the Implementation of Mobile Banking. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 145, 81–87. doi:10.1016/j.sbspro.2014.06.013

Apaydın, H. Y. (2001). Karz. *Diyanet İslam Ansiklopedisi*. Diyanet İşleri Başkanlığı.

Arda Özalp, L. F. (2016). *İktisatta Refah ve Refah Devletinin İktisadi Analizi*. İstanbul Üniversitesi.

Aslan, G. (2020). Türkiye'de Yoksulluk ve İşgücü Piyasası. *Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 83–105.

Augsburg, B., Haas, R. De, Harmgart, H. ve Meghi, C. (2015). The Impacts of Microcredit: Evidence from Bosnia and Herzegovina. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 183–203. doi:http://dx.doi.org/10.1257/app.20130272

Aydın, M. K. (1999). Ulusal Kalkınmacılık'tan 'Küreselleşme'ye. *Bilgi Dergisi*, 1(1), 1–23.

- Bank Negara Malaysia. (y.y.). Islamic Banks. 3 Mayıs 2020 tarihinde <https://www.bnm.gov.my/?ch=li&cat=islamic&type=IB&lang=en> adresinden erişildi.
- Bank Negara Malaysia. (2009). *Malaysia's Microfinance Framework. Financial Stability and Payment Systems Report 2009*. doi:10.1108/14691930810845786
- Bank of Khartoum. (y.y.). ABU-HALIMA GREENHOUSES PROJECT. 13 Ocak 2021 tarihinde <https://bankofkhartoum.com/sudan/abu-halima-greenhouses-project/> adresinden erişildi.
- Bank of Khartoum. (2020). IRADA Microfinance. 13 Ocak 2021 tarihinde <https://bankofkhartoum.com/sudan/microfinance/> adresinden erişildi.
- Bank Rakyat. (y.y.). Overview. 3 Mayıs 2020 tarihinde <https://www.bankrakyat.com.my/c/about/corporate/overview-1> adresinden erişildi.
- Bayındır, A. (2007). *Ticaret ve faiz*. İstanbul: Süleymaniye Vakfı Yayınları.
- Bechetti, L. ve Castriota, S. (2016). Does Microfinance Work as a Recovery Tool After Disasters? Evidence from the 2004 Tsunami. *World Development*, 39(6), 898–912. doi:10.1016/j.worlddev.2009.10.020 adresinden erişildi.
- Begum, H., Alam, A. S. A. F., Mia, M. A., Bhuiyan, F. ve Ghani, A. B. A. (2019). Development of Islamic microfinance: a sustainable poverty reduction approach. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 35(3), 143–157. doi:10.1108/jeas-01-2018-0007
- Burritt, K. (2003). *Microfinance in Turkey: A Sector Assesment Report. United Nations Development Programme*.
- Bustamante, C. (2019). TPACK and Teachers of Spanish: Development of a Theory-Based Joint Display in a Mixed Methods Research Case Study. *Journal of Mixed Methods Research*, 13(2), 163–178. doi:10.1177/1558689817712119
- Çağlayan, M. (2019). *X ve Y kuşağı'nın sosyal refah algısı*. Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi.
- Carter, S. H. (2013). *Financial Intermediation, Growth and Microfinance in Turkey: A Quantitative Study*. [http://surface.syr.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=ecn\\_thesis](http://surface.syr.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=ecn_thesis) adresinden erişildi.
- Central Bank of Sudan. (2018). *58 th ANNUAL REPORT 2018*.
- Cehade, N. (2016). Salam: Both a Greeting & Innovative Agricultural Financing Option. 3 Ocak 2020 tarihinde <https://www.cgap.org/blog/salam-both-greeting-innovative-agricultural-financing-option> adresinden erişildi.

- Christen, R. P. ve Drake, D. (2002). Commercialization, The New Reality of Microfinance. D. Drake ve E. Rhyne (Ed.), *The Commercialization of Microfinance: Balancing Business and Development* içinde (ss. 2–20). Bloomfield: Kumarian Press.
- Christopher, G. ve Gilbert, N. (2017). *Microfinance in Asia*. <https://books.google.com/books?hl=tr&lr=&id=cPWtDgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=+Microfinance+In+Asia+gilbert&ots=gUbwZrQKBQ&sig=ruPnDO8kyAwFSFuKn5hXL2y0PVI> adresinden erişildi.
- CIBAFI. (2016). *SUDAN ISLAMIC FINANCE 2016 NEXT PHASE OF DEVELOPMENT*.
- Çizakça, M. (y.y.). *Osmanlı Dönemi Vakıflarının Tarihsel ve Ekonomik Boyutları*.
- Crépon, B., Devoto, F., Duflo, E. ve Parienté, W. (2011). *Impact of microcredit in rural areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation*. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.664.5773&rep=rep1&type=pdf> adresinden erişildi.
- Creswell, J. W. (2017). *Araştırma Deseni*. (S. B. Demir, Çev.) (3. bs.). Ankara: Eğiten Kitap.
- Creswell, J. W. (2019a). *Nitel Araştırmalar İçin 30 Temel Beceri*. (H. Özcan, Çev.) (2. bs.). Ankara: Anı.
- Creswell, J. W. (2019b). *Eğitim Araştırmaları Nicel ve Nitel Araştırmaların Planlanması, Yürütülmesi ve Değerlendirilmesi*. (H. Ekşi, Ed.) (2. bs.). EDAM.
- Cuong, N. V. (2008). Is a Governmental Micro-credit Program For the Poor Really Pro-Poor? Evidence from Vietnam. *The Developing Economies*, 46(2), 151–187. doi:doi: 10.1111/j.1746-1049.2008.00061.x
- Deininger, K. ve Liu, Y. (2009). *Economic and Social Impacts of Self-help Groups in India*. Policy Research working paper. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/4079> adresinden erişildi.
- Dereci, M. (2020). İSLAMİ FİNANSTA GECİKME CEZASI UYGULAMALARI. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 15(2).
- DIAGNE, A. ve ZELLER, M. (2001). *Access to credit and its impact on welfare in Malawi*. Washington, D.C.
- Dil, E. (2013). *Strateji Perspektifinden Örgütsel Uzun Ömürlülüğün Araştırılması: Asırlık Firma Çoklu Örnek Olayı*. Sakarya Üniversitesi.
- Doğanay, A., Ataizi, M., Şimşek, A., Balaban Salı, J. ve Akbulut, Y. (2012). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. (A. Şimşek, Ed.). Anadolu Üniversitesi.
- Döndüren, H. (2012). Delilleriyle ticaret ve iktisat ilmihali.

- Döndüren, Hamdi. (2016). MÜSÂKÂT. *TDV İslam Ansiklopedisi*. <https://islamansiklopedisi.org.tr/musakat> adresinden erişildi.
- Duman, A. (2008). SADAKA. *TDV İslâm Ansiklopedisi*. <https://islamansiklopedisi.org.tr/sadaka> adresinden erişildi.
- Duman, S. (2019). *Günümüz Fıkıh Problemleri*. İstanbul: Beka Yayıncılık.
- Ebû Dâvûd, S. b. E. el-E. (2000). *Sünenü Ebî Dâvûd*. Riyâd: Darü's-Selâm.
- Ebû Nuaym Ahmed b. Abdullah. (1984). *Hilyetü'l-evliyâ ve tabâkâtü'l-asfiyâ* (C. I–X). Beyrût: Dâru'l-Kütübi'l-Arabî.
- Ehhiraika, B. A. (2003). *On the Experience of Islamic Agricultural Finance in Sudan: Challenges and Sustainability* ( No: No. 63). Research Paper. Jeddah.
- El-Kardâvi, Y. (1984). *İslâm Hukukunda Zekât*. (İ. Sarmış, Çev.) (C. 2). İstanbul: Kayıhan Yayınları.
- El-Zoghbi, M. ve Kaylene, A. (2015). Understanding Costs and Sustainability of Sharia-Compliant Microfinance Products. *Focus Notes*. Washington, D.C.: CGAP.
- El-Zoghbi, M. ve Tarazi, M. (2013). Trends in Sharia-Compliant Financial Inclusion. *Focus Notes*, (March), 1–12.
- Elwardi, D. (2015). *The role of Islamic Microfinance in Poverty Alleviation: Lessons from Bangladesh Experience*. <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/63665/> adresinden erişildi.
- Erkal, M. (1992). Beytülmâl. *TDV İslâm Ansiklopedisi*. <https://islamansiklopedisi.org.tr/beytulmal> adresinden erişildi.
- Erkal, M. (2013). Zekat. *Diyanet İslam Ansiklopedisi*. Türkiye Diyanet Vakfı. <http://www.islamansiklopedisi.info/dia/pdf/c44/c440128.pdf> adresinden erişildi.
- Fassin, B. ve Valette, C. (2019). *Microfinance Barometer 2019*. Paris.
- Fianto, B. A. (2020). Islamic microfinance institution: Survey data from Indonesia. *Data in Brief*, 28, 104911. doi:10.1016/j.dib.2019.104911
- Fianto, B. A., Gan, C., Hu, B. ve Roudaki, J. (2018). Equity financing and debt-based financing Evidence from Islamic Microfinance Institutions in Indonesia, 52(September 2017), 163–172.
- Fianto, B. A., Maulida, H. ve Laila, N. (2019). Determining factors of non-performing financing in Islamic microfinance institutions. *Heliyon*, 5(8). doi:10.1016/j.heliyon.2019.e02301
- Göksoy, İ. H. (2003). Endonezya'da Din Eğitimleri Kurumları ve Tarihi Gelişimleri. *Dini Araştırmalar*, 5(15), 37–64.



- Göksoy, İ. H. (2021). PESANTREN. *TDV İslâm Ansiklopedisi*.
- Görmüş, Ş., Albayrak, R. A. ve Yabanlı, A. (y.y.). *Yaşayan ve Gelişen Katılım Bankacılığı*. (Ş. Görmüş, R. A. Albayrak ve A. Yabanlı, Ed.). TKBB Yayın No: 12.
- Günel, G. ve Aytulun, Ö. (2006). The Impact of Microcredit on the Poor. M. J. P. M. Krall, O. Esen, T. P. Phillips, A. Oğuş, E. Postalıcı, E. Yıldız, ... B. S. Kopurlu (Ed.), *Impact of Integrated Marketing Communications Programs in Enhancing Manager and Employee Performance* içinde .
- Habib Feroz, E. ve Goud, B. (2009). Grameen La Riba Model: A Strategy for Global Poverty Alleviation. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 5(2), 77–100. [http://ibtra.com/pdf/journal/v5\\_n2\\_article4.pdf](http://ibtra.com/pdf/journal/v5_n2_article4.pdf) adresinden erişildi.
- Hameed, W., Nawaz, M., Basheer, M. F. ve Waseem, M. (2019). The Effect of Amanah Ikhtiar Malaysia ( AIM ) on Microenterprise Success in Sabah State Malaysia. *Dialogue*, 14(2), 223–238.
- Handayani, W., Haniffa, R. ve Hudaib, M. (2018). A Bourdieusian perspective in exploring the emergence and evolution of the field of Islamic microfinance in Indonesia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 9(4), 482–497. doi:10.1108/JIABR-10-2017-0142
- Hasbi, H. (2015). Islamic Microfinance Institution: The Capital Structure, Growth, Performance and Value of Firm in Indonesia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 211, 1073–1080. doi:10.1016/j.sbspro.2015.11.143
- Hassan, A. ve Saleem, S. (2017). An Islamic microfinance business model in Bangladesh: Its role in alleviation of poverty and socio-economic well-being of women. *Humanomics*, 33(1), 15–37. doi:10.1108/H-08-2016-0066
- Helms, B. (2006). *Access for All: Building inclusive financial systems. Consultative Group to Assist the Poor*. doi:10.1596/978-0-8213-6360-7
- Hermanto, B. ve Astuti, D. R. (2013). The Impact of Macroeconomic on the Financial Performance of the Microfinance Institutions in Java Island, Indonesia. *SSRN Electronic Journal*, (2007). doi:10.2139/ssrn.2233203
- Hermes, N., Lensink, R. ve Meesters, A. (2011). Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions. *World Development*, 39(6), 938–948. doi:10.1016/j.worlddev.2009.10.018
- Hussein, M. H. (2009). *State of microfinance in Pakistan. Institute of Microfinance (InM)*. <http://inm.org.bd/wp-content/uploads/2015/09/Pakistan.pdf> adresinden erişildi.
- İbn Mâce, E. A. M. b. Y. er-R. el-K. (1992). *Sünen-i İbn Mace Tercemesi ve Şerhi*. (H. Hatipoğlu, Çev.). İstanbul: Kahraman Yayınları.
- Ibrahim, P. (2014). ZAKAH AS AN ISLAMIC MICRO-FINANCING MECHANISM

TO PRODUCTIVE ZAKAH RECIPIENTS. *Asian Economic and Financial Review*, 4(1).

Icd-refinitiv. (2020). *Islamic Finance Development Report 2020*.

İKSAR. (2019). *İKSAR Faaliyet Raporu 2019*.

İKSAR. (2020a). Hakkımızda. <http://iksar.org.tr/hakkimizda/> adresinden erişildi.

İKSAR. (2020b). Sıkça Sorulan Sorular. 26 Şubat 2021 tarihinde <http://iksar.org.tr/s-s-s/> adresinden erişildi.

İKSAR. (2020c). Karz-ı Hasen Başvurusu. 9 Aralık 2020 tarihinde <http://iksar.org.tr/karz-i-hasen-basvurusu/> adresinden erişildi.

Imai, K. S., Arun, T. ve Anim, S. K. (2010). Microfinance and Household Poverty Reduction: New Evidence from India. *World Development*, 38(12), 1760–1774. doi:10.1016/j.worlddev.2010.04.006

Imai, K. S. ve Azam, M. S. (2012). Does Microfinance Reduce Poverty in Bangladesh? New Evidence from Household Panel Data. *The Journal of Development Studies*, 48(5), 633–653. doi:10.1080/00220388.2012.661853

İnançlı, S., Faydalı, F. ve Acar, S. (2017). *Sakarya'nın Tarım ve Tarıma Dayalı Sanayi Ürünleri Sektörü Raporu*.

Iqbal, Z. (2018). *RURAL SUPPORT PROGRAMMES NETWORK ANNUAL REPORT 2018*.

IRTI. (2014). *Islamic Social Finance Report 2014*. Jeddah.

İslami Bank Bangedesh. (y.y.-a). Rural Developement Scheme. 16 Ocak 2021 tarihinde <https://www.islamibankbd.com/prodServices/rdsScheme.php> adresinden erişildi.

İslami Bank Bangedesh. (y.y.-b). Purpose, Period and Ceiling of investment. 16 Ocak 2021 tarihinde [https://www.islamibankbd.com/rds/ceiling\\_of\\_investment.php](https://www.islamibankbd.com/rds/ceiling_of_investment.php) adresinden erişildi.

İslami Bank Bangedesh. (y.y.-c). Modus Operandi. 16 Ocak 2021 tarihinde [https://www.islamibankbd.com/rds/modus\\_operandi.php](https://www.islamibankbd.com/rds/modus_operandi.php) adresinden erişildi.

Islamic Development Bank. (2012). IDB Approves US\$ 10 million Equity Participation in IRADA Microfinance Institution, Sudan. 13 Ocak 2021 tarihinde <https://www.isdb.org/news/idb-approves-us-10-million-equity-participation-in-irada-microfinance-institution-sudan> adresinden erişildi.

Ismail, R. (2001). Economic and Social Impact of Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) Scheme: A Case Study in Kedah and Terengganu. *Humanomics*, 17(1), 141–155. doi:10.1108/eb018866

- Jackelen, R. H. ve Ryne, E. (2003). Towards a more Market-Oriented Approach to Credit and Savings for the Poor. M. Harper (Ed.), *Microfinance Evolution, Achievements and Challenges* içinde (ss. 52–71). London: ITDG Publishing.
- Johnson, B. ve Christensen, L. (2014). *Eğitim Araştırmaları*. (S. B. Demir, Çev.) (4. bs.). Ankara: Eğiten Kitap.
- Johnson, S. ve Rogaly, B. (1997). *Microfinance and Poverty Reduction*. London: OXFAM.
- Kadri, N. F. (2011). The Role of Microfinance in Poverty Alleviation: AIM's Experience. *The 2nd Working Group on the Development of Islamic Financial Service Industry* içinde . Jakarta, Indonesia.
- Kaleem, A. ve Ahmed, S. (2010). The quran and poverty alleviation: A theoretical model for charity-based islamic microfinance institutions (MFIS). *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 39(3), 409–428. doi:10.1177/0899764009332466
- Kallek, C. (2016). MUDÂREBE. *TDV İslam Ansiklopedisi*. TDV İslâm Araştırmaları Merkezi.
- Kamaluddin, A., Kassim, N., Alam, M. M. ve Samah, S. A. A. (2018). Human capital accountability and construct: Evidence from Islamic microfinance institutions in Malaysia. *Global Journal Al-Thaqafah*, 2018(January), 117–130. doi:10.7187/gjatsi2018-08
- Karaman, H. (y.y.). Borçta enflasyon farkı; parayı değerlendirmek. 4 Mart 2021 tarihinde <http://www.hayrettinkaraman.net/konular/ekonomi/enflasyon-ve-fark/adresinden-erişildi>.
- Karaman, H., Çağrııcı, M., Dönmez, İ. K. ve Gümüş, S. (2006). *Kur'ân Yolu Türkçe Meal ve Tefsiri* (C. I–V). Ankara: DİB.
- Karzı Hasen Vakfı. (2021). Hakkımızda. 26 Şubat 2021 tarihinde <https://karzihasenvakfi.com/hakkimizda> adresinden erişildi.
- Kassim, S. H., Kassim, S. N. ve Othman, N. (2019). Islamic Micro finance in Malaysia : Issues and Challenges. A. N. Mat, N. Z. M. Zakuan ve S. M. Noor (Ed.), *Proceedings of the Second International Conference on the Future of ASEAN (ICoFA) 2017* içinde (C. 1, ss. 367–377). Singapore: Springer.
- Kayapınar, H. (2016). MÜZÂRAA. *TDV İslam Ansiklopedisi*. <https://islamansiklopedisi.org.tr/muzaraa> adresinden erişildi.
- Kazemian, S., Rahman, R. A., Sanusi, Z. M. ve Ibrahim, Z. (2015). Structure of Marketing Program for Islamic Microfinance Institutions. H. G. Djajadikerta ve Z. Zhang (Ed.), *A New Paradigm for International Business* içinde (ss. 309–323). Singapore: Springer Proceedings in Business and Economics. Springer. doi:10.1007/978-981-287-499-3

- Khamar, M. (2019). *Global Outreach & Financial Performance Benchmark Report - 2017-2018*. <https://www.findevgateway.org/paper/2019/05/global-outreach-and-financial-performance-benchmark-report-2017-2018> adresinden erişildi.
- Khandker, S. R. ve Samad, H. A. (2013). *Microfinance Growth and Poverty Reduction in Bangladesh: What Does the Longitudinal Data Say?* Bangladesh.
- Khojali, A. ve Hansen, L. M. P. (2010). *MICROFINANCE ASSESSMENT CONSULTANCY TO DARFUR, SUDAN*.
- Kiva.org. (y.y.). How Kiva Works. 23 Eylül 2019 tarihinde <https://www.kiva.org/about/how> adresinden erişildi.
- Kızılaykart. (2020). Kızılaykart Nedir. <http://kizilaykart-suy.org/TR/hakkinda.html> adresinden erişildi.
- Kümbetoğlu, B. (2005). *Sosyolojide ve Antropolojide Niteliksel Yöntem ve Araştırma*. Ankara: Bağlam Yayıncılık.
- Ledgerwood, J. (2000). *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective* (3. bs.). Washington, D.C.: The World Bank Publications.
- Loanstreet. (2018). Microfinance / Microcredit in Malaysia. 3 Mayıs 2020 tarihinde <https://loanstreet.com.my/learning-centre/microfinance-microcredit-in-malaysia> adresinden erişildi.
- Mahmood, H. Z., Abbas, K. ve Fatima, M. (2016). *Islamic Microfinance and Household Welfare Nexus: Empirical Investigation from Pakistan* ( No: 2016-04). Lahore.
- Mahmood, H. Z., Abbas, K., Fatima, M. ve Asghar, S. (2016). Does Islamic microfinance go beyond the self- employability ? An appraisal from Lahore city. *Journal of Creating Value*, 2(2), 268-286. doi:10.1177/2394964316655238
- Mande, B. (2014). Appraising Shariah Committee Operations in Microfinance Firms: PLS Approach. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 164, 583-590. doi:10.1016/j.sbspro.2014.11.150
- Mansori, S., Safari, M. ve Mohd Ismail, Z. M. (2020). An analysis of the religious, social factors and income's influence on the decision making in Islamic microfinance schemes. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 11(2), 361-376. doi:10.1108/JIABR-03-2016-0035
- Maulana, H., Razak, D. A. ve Adeyemi, A. A. (2018). Factors influencing behaviour to participate in Islamic microfinance. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 11(1), 109-130. doi:10.1108/IMEFM-05-2017-0134
- MCB Islamic Bank. (y.y.). Microfinance. 5 Mayıs 2020 tarihinde <https://www.mcbislamicbank.com/microfinance/sharai-karobar/> adresinden erişildi.

- MERAJ, M. (2016). CREDIT COMFORTABILITY AND MICROFINANCE: A FIELD STUDY TO DETERMINE PEOPLES' PERCEPTION ABOUT CONVENTIONAL AND ISLAMIC MICROFINANCE IN PAKISTAN. *TURKISH JOURNAL OF ISLAMIC ECONOMICS*, 3(1), 37–61. doi:10.15238/TUISE.2014.3.1.37-61
- Microcredit Regulatory Authority. (2019). List of Licenced MFIs as of 31 December, 2019. 5 Mayıs 2020 tarihinde [https://www.mra.gov.bd/images/Licensed\\_NGO\\_MFIs/lic08012020en.pdf](https://www.mra.gov.bd/images/Licensed_NGO_MFIs/lic08012020en.pdf) adresinden erişildi.
- Microfinance Guarantee Agency. (y.y.). About Us. 10 Ocak 2021 tarihinde <https://mga.gov.sd/en/about-us/> adresinden erişildi.
- Mimir. (y.y.). Bumiputra politikası. 20 Ocak 2021 tarihinde <https://mimirbook.com/tr/adf1476de4f> adresinden erişildi.
- Mix Market. (2019). MIX Market MFI Company Metadata. <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/mix-market> adresinden erişildi.
- Mixmarket. (2019). Mix Market Financial Performance Data Set. 13 Aralık 2020 tarihinde <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/mix-market> adresinden erişildi.
- Mohamed Aslam Haneef, Pramanik, A. H., Mohammed, M. O., Amin, M. F. Bin ve Muhammad, A. D. (2015). Integration of Waqf-Islamic Microfinance Model for poverty reduction: the case of Bangladesh. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 8(2), 1–36.
- Mohiuddin, M. F. (2017). Islamic social enterprises in Bangladesh: Conceptual and institutional challenges. *Cogent Business and Management*, 4(1). doi:10.1080/23311975.2017.1305674
- Mokhtar, S. H., Nartea, G., Zealand, N. ve Gan, C. (2012). The Malaysian microfinance system and a comparison with the Grameen Bank (Bangladesh) and Bank Perkreditan Rakyat (BPR-Indonesia). *Journal of Arts and Humanities*, 1(3), 60–71. doi:10.18533/journal.v1i3.35
- Morris, S. S., Woodworth, W. P. ve Hiatt, S. R. (2006). The Value Of Networks in Enterprise Development: Case Studies in Eastern Europe and Southeast Asia. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11(4), 345–356.
- MÜSİAD. (2021). Karz-ı Hasen Sandığı. 26 Şubat 2021 tarihinde <https://www.musiad.org.tr/icerik/karzi-hasen-76#:~:text=Karz-1 Hasen Sandığı Müstakil,hayatında aktif olarak sistemleşmesini sağlamaktır.> adresinden erişildi.
- Muslim Aid Bangedesh. (y.y.). Microfinance Program. 5 Mayıs 2020 tarihinde <http://www.muslimaid.org.bd/livelihood> adresinden erişildi.
- Myenerjisolar. (2020). Elektrik Tarifeleri. <https://www.myenerjisolar.com/yillara-gore->

elektrik-tarife-fiyatlari/#ekim2020 adresinden erişildi.

- Naceur, S. Ben, Barajas, A. ve Massara, A. (2015). *Can Islamic Banking Increase Financial Inclusion?* <https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=558024120114000066095078010075120028001081036015093092028026030016101095001121019026099103058018005006125096121119070083074090095114091106022092076006078095071112125074069001074&EXT=pdf> adresinden erişildi.
- Naeem, K. (2012). Innovations in Islamic Microfinance for Small Farmers in Sudan | CGAP. *CGAP*. 26 Ocak 2017 tarihinde <http://www.cgap.org/blog/innovations-islamic-microfinance-small-farmers-sudan> adresinden erişildi.
- Nasim, A., Widarsono, A. ve Riennovita, E. (2016). The Opportunities and Challenges of Islamic Accounting Learning for Vocational Students and Its Application in Islamic Microfinance Institutions. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 15, 23–30. doi:10.2991/gcbme-16.2016.5
- Nasution, R. E. F. ve Ahmed, H. (2015). Outreach and Profitability Trade-off: Does Synergy between Islamic Banking and Islamic Microfinance Institutions Matter? *Indonesian Capital Market Review*, 7(2), 57–73.
- Nazrie, A. ve Kumar, S. (2019). The Chronology of Microfinance Development in Malaysia: A Review. *KnE Social Sciences* içinde (ss. 1271–1284). doi:10.18502/kss.v3i22.5124
- Newswire, C. P. (2014). Pakistan’s Wasil Foundation Wins Islamic Microfinance Challenge. 3 Ocak 2020 tarihinde <https://www.prnewswire.com/news-releases/pakistans-wasil-foundation-wins-islamic-microfinance-challenge-263437601.html> adresinden erişildi.
- Obaidullah, M. (2008a). *Introduction to Islamic Microfinance*. International Institute of Islamic Business and Finance.
- Obaidullah, M. (2008b). *Role of Microfinance in Poverty Alleviation: Lessons From Experiences in Selected IDB Member Countries*. Jeddah: Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute. doi:978-9960-32-175-2
- Obaidullah, M. (2014). From Conventional to Islamic: Experience of Centre for Women’s Co-Operative Development (CWCD). 3 Ocak 2021 tarihinde <https://ibfnet.blog/2016/01/21/from-conventional-to-islamic-experience-of-centre-for-womens-co-operative-development-cwcd/> adresinden erişildi.
- Obaidullah, M. (2015). Enhancing food security with Islamic microfinance: Insights from some recent experiments. *Agricultural Finance Review*, 75(2), 142–168. doi:10.1108/AFR-11-2014-0033
- Obaidullah, M. ve Khan, T. (2008). *Islamic Microfinance Development: Challenges and Initiatives. Policy Dialogue Paper No. 2*. Cidde: Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute. doi:10.2139/ssrn.1506073

- Okumuş, H. Ş. (2010a). *Dünyada ve Türkiye’de Mikrofinansman ve Yoksulluğun Azaltılması*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.
- Okumuş, H. Ş. (2010b). *Dünyada ve Türkiye’de Mikro Finansman ve Yoksulluğun Azaltılması Teori ve Uygulamalar*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası. doi:10.1017/CBO9781107415324.004
- Ondoro, C. O. ve Omena, D. (2012). Effect of Microfinance Services on the Financial Empowerment of Youth in Migori County, Kenya. *Journal Article - Business & Management Review*, 2(3).
- Othman, M. B. (2015). Role of Women in Achieving Shared Prosperity: An Impact Study of Islamic Microfinance in Malaysia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 211(September), 1043–1048. doi:10.1016/j.sbspro.2015.11.139
- Özdemir, A. (2010). *Yönetim Biliminde İleri Araştırma Yöntemleri ve Uygulamalar* (2. bs.). İstanbul: Beta.
- Özdemir, M. (2018). *Türkiye’de İslami Mikrofinans Üzerine Uygulanabilir Model Önerileri*. Sakarya.
- Özdemir, M. ve Savaşan, F. (2017). KATILIM BANKALARI İÇİN BİR İSLAMİ MİKROFİNANS PROGRAMI ÖRNEĞİ: BANGLADEŞ İSLAM BANKASI KIRSAL KALKINMA PROGRAMI. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3), 23–47.
- Öztornaci, B. ve Demirdögen, A. (2015). Farklı Eşdeğerlik Ölçeklerine Göre Temel Yoksulluk Göstergelerinin Değişimi: Türkiye Örneği. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 21(1 ve 2), 7–15.
- Parlakkaya, R. ve Çürük, S. A. (2015). Bir Yoksullukla Mücadele Aracı Olarak İslami Mikrofinans ve Türkiye’de Uygulanabilirliği. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 1(2). [http://www.academia.edu/download/42591125/Bir\\_Yoksullukla\\_Mucadele\\_Araci\\_Olarak\\_Islami\\_Mikrofinans\\_ve\\_Turkiyede\\_Uygulanabilirligi.pdf](http://www.academia.edu/download/42591125/Bir_Yoksullukla_Mucadele_Araci_Olarak_Islami_Mikrofinans_ve_Turkiyede_Uygulanabilirligi.pdf) adresinden erişildi.
- Photius.com. (y.y.). Sudan Banking. 11 Ocak 2021 tarihinde [https://photius.com/countries/sudan/economy/sudan\\_economy\\_banking.html](https://photius.com/countries/sudan/economy/sudan_economy_banking.html) adresinden erişildi.
- Pitt, M. M. ve Khandker, S. R. (1998). The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter? *Journal of Political Economy*, 106(5), 958–996.
- Pratama, B. C., Wibowo, H. ve Inayati, N. I. (2018). Is the Degree of Competition Weaken the Impact of Growth Towards Net-Profit-and-Loss Sharing Margin?: Study of Indonesian Islamic Microfinance Institutions. *Advanced Science Letters*, 24(1), 133–137. doi:10.1166/asl.2018.11939

- Raditya, S. ve Taqwa, K. Z. (2015). Developing Programs Based on Maqasid Sharia By Islamic Microfinance Institution To Support Financial Inclusion. *Proceedings of INTCESS15- 2nd International Conference on Education and Social Sciences*, (February), 919–924.
- Rahman, S., Rafiq, R. B. ve Momen, M. A. (2009). Impact Of Microcredit Programs On Higher Income Borrowers: Evidence From Bangladesh. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 8(2). doi:<https://doi.org/10.19030/iber.v8i2.3109>
- Rana, M. S., Ismail, M. N. ve Ismail, I. (2016). Islamic microfinance in Palestine: Challenges and Prospects (ss. 1–18). doi:10.1246/cl.2000.308
- Razzaque, M. A. (2010). Microfinance and Poverty Reduction: Evidence from A Longitudinal Household Panel Database. *The Bangladesh Development Studies*, 33(3), 47–68.
- Richards, L. ve Morse, J. M. (2007). *User's Guide to Qualitative Methods*. Sage Publications,.
- Riwajanti, N. I. (2013a). Islamic Microfinance as an Alternative for Poverty Alleviation : A Survey. *Afro Eurasian Studies*, 2(1&2), 254–271.
- Riwajanti, N. I. (2013b). *Islamic Microfinance in Indonesia: A Comparative Analysis between Islamic Financial Cooperative (BMT) and Shari'ah Rural Bank (BPRS) on Experiences, Challenges, Prospect and Role in Developing Microenterprises*. Durham University.
- Robinson, M. S. (2001). *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*. The World Bank. doi:10.1596/0-8213-4524-9
- Rural Support Programmes Network (RSPN) Pakistan. (y.y.). Who We Are. 20 Mayıs 2020 tarihinde <http://www.rspn.org/index.php/about-us/who-we-are/> adresinden erişildi.
- Sabi, M. (2016). Awareness and perceptions of Islamic microfinance among microfinance clients in Kyrgyzstan and Tajikistan. *Central Asian Survey*, 35(1), 26–37. doi:10.1080/02634937.2016.1147214
- Safco Support Foundation. (y.y.). SSF Products. 17 Ocak 2021 tarihinde <http://www.safcosupport.org/home/ent-product.php> adresinden erişildi.
- Şahpaz, K. İ. (2017). *Mikrokredi uygulamalarının ekonomik, sosyal ve mali analizi*. Sakarya.
- Schmidt, R. H. ve Zeitinger, C.-P. (1997). *Critical issues in microbusiness finance and the role of donors*.
- Seibel, H. D. (2005). *Islamic Microfinance in Indonesia*. doi:10.1355/SJ23-1D



- Seibel, H. D. (2007). Islamic Finance Project Islamic Legal Studies Program HARVARD LAW SCHOOL Financing the Poor: Towards an Islamic Micro-Finance A Symposium Islamic Microfinance in Indonesia: The Challenge of Institutional Diversity, Regulation and Supervision.
- Selçuk, M. (2016). *Zekâtın Modern Anlamda Kurumsallaşması Ve Türkiye İçin Uygulanabilir Bir Model Önerisi*. Sakarya Üniversitesi.
- Shafi M.K., M. ve Reddy, M. R. (2019). Viability and practices of interest-free microfinance in the state of Kerala: An analytical study based on customers' perceptions: Interest-free microfinance in the state of Kerala. *IIMB Management Review*, 31(4), 350–367. doi:10.1016/j.iimb.2019.07.006
- Shaikh, S. A. (2016). Towards a Sustainable IMF Business Model in Pakistan. *Journal of Islamic Banking and Finance*, 33(3), 11–24.
- Srinivas, H. (2015). Microfinance - Credit Lending Models. *GDRC Research Output E-059, Kobe, Japan*.
- Sudanese Microfinance Development Company. (y.y.). WHO WE ARE. 10 Ocak 2021 tarihinde <http://smdf.sd/> adresinden erişildi.
- Suğur, N., Koçak, A., Suğur, S., Şavran, T. G. ve Çetin, O. B. (2009). *Sosyolojide Araştırma Yöntem ve Teknikleri*. (N. Suğur, Ed.). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Sulayman, H. I. (2015). Growth and Sustainability of Islamic Finance Practice in the Financial System of Tanzania: Challenges and Prospects. *Procedia Economics and Finance*, 31(15), 361–366. doi:10.1016/s2212-5671(15)01210-1
- Suseno, P. (2020). *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT): A Faith and Community-based Microfinance*. (M. Quraisy, N. Hayati, C. A. Sari, S. E. Hidayat ve G. Dewandaru, Ed.) Islamic Business Cases Series (1. bs.). National Committee of Islamic Economy and Finance.
- Sutanto, H. (2016). Competitive Strategy Based on Transformation and Dynamic Capabilities in Resulting Business Performance of Islamic Microfinance Institutions. *International Conference of Integrated Microfinance Management (IMM-16)* içinde . Atlantis Press. doi:10.2991/imm-16.2016.9
- TAKAHASHI, K., HIGASHIKATA, T. ve TSUKADA, K. (2010). THE SHORT-TERM POVERTY IMPACT OF SMALL-SCALE, COLLATERAL-FREE MICROCREDIT IN INDONESIA: A MATCHING ESTIMATOR APPROACH. *The Developing Economies*, 48, 128–155. doi:https://doi.org/10.1111/j.1746-1049.2010.00101.x
- Tarozzi, A., Desai, J. ve Johnson, K. (2015). The Impacts of Microcredit: Evidence from Ethiopia. *AMERICAN ECONOMIC JOURNAL: APPLIED ECONOMICS*, 7(1), 54–89.
- Taşçı, F. (2020). *Sosyal Refah Bütüncül Bir Perspektif*. Ankara: İktisat Yayınları.

- TCMB. (2020). Enflasyon Hesaplayıcı. 25 Aralık 2020 tarihinde [http://www3.tcmb.gov.tr/enflasyoncalc/enflasyon\\_hesaplayici.html](http://www3.tcmb.gov.tr/enflasyoncalc/enflasyon_hesaplayici.html) adresinden erişildi.
- Tgmp.net. (y.y.-a). Türkiye Grameen Mikrofinans Programı. 23 Eylül 2019 tarihinde <http://tgmp.net/tr/sayfa/biz-kimiz-/117/0> adresinden erişildi.
- Tgmp.net. (y.y.-b). Türkiye Grameen Mikrofinans Programı.
- TGMP. (y.y.). Finansal Veriler. 16 Ocak 2021 tarihinde <http://www.tgmp.net/tr/finansal-veriler/0> adresinden erişildi.
- TGMP. (2018). *TGMP Faaliyet Raporu*. [http://www.tgmp.net/admin/pages/files/faaliyet\\_raporu\\_TR.pdf](http://www.tgmp.net/admin/pages/files/faaliyet_raporu_TR.pdf) adresinden erişildi.
- TGMP. (2019). *2019 Faaliyet Raporu*. Ankara.
- TGMP. (2021). Hizmetlerimiz. 28 Ocak 2021 tarihinde <http://www.tgmp.net/tr/sayfa/hizmetlerimiz/84/0> adresinden erişildi.
- Thaker, M. A. B. M. T. ve Thaker, H. B. M. T. (2016). ADOPTING ZERO INTEREST FINANCING MODEL (ZIFM) IN ISLAMIC MICROFINANCE INSTITUTIONS: THE CASE OF SHARIAH PEOPLE CREDIT BANK (BPRS), INDONESIA. *SHS Web of Conferences*, (23). doi:10.1051/
- Tubastuvi, N. (2018). An Analytical Network Process Approach for Strategy Priority in Islamic Microfinance, *23I(Amca)*, 372–375. doi:10.2991/amca-18.2018.102
- TÜİK. (2020). *GELİR VE YAŞAM KOŞULLARI ARAŞTIRMASI METODOLOJİSİ HAKKINDA GENEL AÇIKLAMA*.
- TÜSES. (2012). *TÜRKİYE SOSYO-EKONOMİK STATÜ ENDEKSİ (TÜSES)*. <https://tyap.net/hakkında> adresinden erişildi.
- Tuyon, J., Mohammad, S. J. S. ve Ali, R. (2011). The role of microfinance in development of micro enterprises in Malaysia. *Business Management Quarterly Review*, 2(3), 47–57.
- Wahyudi, I. (2015). Realizing knowledge sharing in strategic alliance: Case in Islamic microfinance. *Humanomics*, 31(3), 260–271. doi:10.1108/H-10-2013-0067
- Wasil Foundation. (y.y.-a). About Wasil Foundation. 5 Mayıs 2020 tarihinde <http://www.wasil.org.pk/guidingbeliefs.aspx> adresinden erişildi.
- Wasil Foundation. (y.y.-b). Istisna. 3 Ocak 2021 tarihinde <http://www.wasil.org.pk/istisna.aspx> adresinden erişildi.
- Wasil Foundation. (y.y.-c). Murabaha. 3 Ocak 2021 tarihinde <http://www.wasil.org.pk/murabaha.aspx> adresinden erişildi.

- Wasil Foundation. (y.y.-d). Ijarah. 3 Ocak 2021 tarihinde <http://www.wasil.org.pk/ijarah.aspx> adresinden erişildi.
- Wediawati, B. ve Setiawati, R. (2016). Spiritual Intermediation in Islamic Microfinance: Evidence from Indonesia. *International Conference of Integrated Microfinance Management (IMM-16) Spiritual* içinde . doi:10.2991/imm-16.2016.24
- Woutersen, T. ve Khandker, S. R. (2014). *Estimating the Long-Run Impact of Microcredit Programs on Household Income and Net Worth*. POLICY RESEARCH WORKING PAPERS. doi:<https://doi.org/10.1596/1813-9450-7040>
- Wulandari, P., Kassim, S., Adhi Kasari Sulung, L. ve Iwani Surya Putri, N. (2016). Unique aspects of the Islamic microfinance financing process: Experience of Baitul Maal Wa Tamwil in Indonesia. *Humanomics*, 32(3), 230–247. doi:10.1108/H-09-2014-0062
- Yaman, Ö. M. (2012). *Gençlerin Toplumsal Davranış Ve Yönelimleri: İstanbul'da "Apaçi" Altkültür Grupları Üzerine Nitel Bir Çalışma*. Sakarya Üniversitesi.
- Yaş, M. (2020). Islamic Microfinance Ecosystem in Southeast Asias. *ISEFAM Conference* içinde .
- Yaumidin, U., Suhodo, D. S., Yuniarti, P. I. ve Hidayatina, A. (2017). Financial Inclusion for Women: Impact Evaluation on Islamic Microfinance to Women's Empowerment in Indonesia. M. Zulkhibri ve A. G. Ismail (Ed.), *Financial Inclusion and Poverty Alleviation* içinde . Palgrave Macmillan, Cham. doi:10.1007/978-3-319-69799-4
- Yesuf, A. J. (2017). *Sudan'da İslam İktisadı ve Finansının Güncel Durumu (Araştırma Raporu No:4)*. İstanbul.
- Yin, R. K. (2003). *Case Study Research Design and Methods*. Applied Social Research Methods (3. bs., C. 5). London: Sage Publications,.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2013). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri* (9. bs.). Ankara.
- ZahidMahmood, H., Abbas, K. ve Fatima, M. (2017). Islamic microfinance and household welfare nexus: empirical investigation from Pakistan. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 7(1), 1–15. doi:10.1186/s40497-017-0075-1

## EKLER

### Ek 1: Çalışma Grubu ile İlgili Ek Açıklamalar

1	Abdullah	Kâğıt Toplayıcılığı	Abdullah, Suriye uyrukludur. 28 yaşındadır ve üç çocuğu bulunmaktadır. Aldığı karz ile üç tekerlekli motosiklet satın alarak karton, kâğıt vb. geri dönüşüm malzemelerini toplamaya başlamıştır.
2	Abdurrahman	Kâğıt Toplayıcılığı	Abdurrahman, Suriye uyrukludur. 36 yaşındadır. Etrafındaki yardımsever kişilerin yardımlarıyla küçük bir kamyonet satın almıştır. Bu kamyonetle karton, kâğıt vb. geri dönüşüm malzemeleri toplama ve nakliye işleri yapma niyetini hayata geçirebilme amacındadır. Suriye'deki ehliyeti Türkiye'de geçerli olmadığından ehliyet almak için gerekli olan kurs parasını karz olarak talep etmiştir.
3	Aydın	Esnaf (Börekçilik)	Aydın, unlu mamuller üreten bir işletmesi bulunmaktadır. Nakit sıkışıklığı içerisinde olduğu bir dönemde un vb. hammadde almak için karz talep etmiştir.
4	Ayten	Terzi	Ayten, İKSAR'dan aldığı ilk karz ile bir nakış makinesi alarak pike takımları, nevresim, bebek havluları gibi ürünlere süslemeler yapmaya başlamıştır. İkinci karz ile işlerini biraz daha büyütmüş, sanayi tipi dikiş makinesi ile overlok makinesi almış, evinin alt katındaki daire boşalınca orayı da dikiş atölyesine çevirmiştir.
5	Aysel	İşçi	Aysel, asgari ücretle bir fabrikada çalışmaktadır. Fabrikadaki işine ilave olarak tuhafiyeye malzemeleri, eşarp, şal, parfüm, penye gibi daha çok kadınlara yönelik ürünleri fabrikalarda ya da günlerde gezici olarak satmaktadır. Aldığı karz ile bu ürünleri toptan almıştır.
6	Cevdet	İşçi	Cevdet, Ferizli'nin bir köyünde ikamet etmektedir. Bir fabrikada asgari ücretle çalışmakta aynı zamanda hayvancılık yapmaktadır. Cevdet'in küçükbaş hayvanları bulunmaktadır. Aldığı karz ile 5 tane koyun almıştır.
7	Celal	Hurdacı	Celal, 30 yaşında Roman kökenlidir. Karasu'da sahile yakın bir konumda Romanlara ait bir mahallede yaşamaktadır. Oradaki Romanların çoğunluğunda olduğu gibi Celal'de hurdacılık işiyle iştigal etmektedir. 1999 model Ford Transit marka kamyonetiyle civar mahallelerden, köylerden hurda toplamaktadır. İKSAR'dan aldığı karzı toplu hurda alımında kullanmıştır.
8	Ebru	Ev hanımı	Ebru, ev hanımı olmakla birlikte eşarp ve çanta gibi ürünleri toptan alıp, internet aracılığıyla, günlerde ve akraba toplanmalarında satmaktadır. Aldığı karz ile bu tür ürünlerden daha fazla satın almıştır.
9	Emrah	Esnaf (Ayakkabıcılık)	Kadınlara yönelik terlik modellerinden satın alarak instagram üzerinden satışını yapma amacıyla karz başvurunda bulunmuş, aldığı karz ile toptan terlik alarak satışını yapmaya başlamıştır.
10	Ensar	Öğrenci	Ensar 20 yaşındadır. Sakarya Üniversitesinde işletme bölümü ikinci sınıf öğrencisidir. Ensar'ın babası pazarcılıktan emekli olmuş, iki pazar yerindeki sergisini kiraya vermektedir. Ensar bu pazaryerinde tişört satma girişiminde bulunmak istemiş, bu amaçla toptan tişört almak için karz talebinde bulunmuştur. Aldığı tişörtleri haftanın iki günü, babasına ait pazar yerinde satmaya başlamıştır.

11	Esin	Kantincilik	Esin, Akyazı'da yaklaşık 400 öğrencinin bulunduğu bir ilkokulun kantinini işletmektedir. Eğitim öğretim yılı başlamadan önce kantinde kullanacağı kese kağıdı, karton bardak ve çabuk bozulmayacak gıda maddeleri gibi ürünleri toptan satın almak için karz almıştır.
12	Fahri	Esnaf (Kafe işletmecisi)	Fahri, Sakarya'nın Sapanca ilçesinde Sapanca gölü sahiline yakın bir mevkide yaklaşık bir dönümlük bir arazi kiralamıştır. Bu araziye iki tane çadır koyarak çiçek ve hediyelik eşya satışını gerçekleştireceği bir işletme kurmayı planlamıştır. İşletmesinin kuruluş aşamasındaki giderlerini karşılamak için karz talebinde bulunmuştur. İşletmesini açmak için gerek duyduğu 40.000TL sermayenin 5.000TL'sini karz olarak İKSAR'dan almıştır.
13	Gülten	Terzi	Gülten, Erenler ilçesinde oturmakta ve evinin altında bulunan ve kendilerine ait olan yaklaşık 30 metrekaare alana sahip dükkânda dikiş işleri yapmaktadır. Gülten'in dükkânı Sakarya'nın en büyük pazarlarından biri olan, özellikle ucuz kumaş temin edilebilen Çarşamba pazarına yakın bir mevkide, bir ara sokakta bulunmaktadır. Gülten, daha önce kiler olarak kullanılan dükkânı restore etmek için karz talebinde bulunmuş, aldığı karz ile dükkânın laminantlarını, boyasını, pencerelerini yaptırmıştır.
14	Gülseren	Terzi	Gülseren, Adapazarı ilçesinde oturmakta ve dikiş hocalığı yapmaktadır. Asgari ücrete yakın bir maaş alan Gülseren'in eşi de asgari ücretle bir mağazada çalışmaktadır. Görümcüsü de SAMEK'te dikiş hocalığı yapan Gülseren'in evinde de basit dikiş işleri yapabileceği bir dikiş makinesi bulunmakta ve bazen özel sipariş olarak ücretli bir şekilde dikiş yapmaktadırlar. Gülseren ve görümcüsü evlerine daha fonksiyonel bir makine olarak siparişlerin sayısını artırmak ve siparişlerini daha hızlı bitirmek için eski makinelerinden daha fonksiyonel bir piko makinesi satın almak için karz başvurusu yapmışlardır. Aldıkları karz ile ikinci el bir piko makinesi almışlardır.
15	Hüseyin	Esnaf (Temizlik Malzemeleri Satımı)	Hüseyin 38 yaşında, evli ve iki çocuk babasıdır. Akyazı'da yaşamakta Renault Master marka panelvan tipi arabasıyla ile gezici olarak köylerde temizlik malzemeleri satışı yapmaktadır. 11 yıldan beri bu işi yapan Hüseyin'in gittiği köylerde bir müşteri çevresi oluşmuş, her köy için belirlediği bir gün ve saat aralığında o köye giderek satışını gerçekleştirmektedir. Hüseyin karz başvurusu yaptığı dönemde nakit sıkışıklığı ve toptan mal alımı noktasında sıkıntı yaşamıştır. Aldığı karz ile toptan malını alarak ticaretini devam ettirmiş, ilk karzı bitirdikten sonra ikinci karzı yine toptan mal alımında kullanmıştır.
16	Kenda	Terzi	Kenda 66 yaşında Suriye'den Türkiye'ye göçen bir hanımefendidir. Evinde, kızı, oğlu ve damadı ile birlikte yaşamaktadır. Damadı ve oğlu firında çalışmaktadır. Ailesinin geçimine destek olmak için bir dikiş makinesi satın alarak Araçlara özel yöresel elbiseler dikip satma amacıyla karz başvurusunda bulunmuştur. Suriye'de terzilik yapmış olan Kenda, aldığı karz ile dikiş makinesi ve kumaş satın almıştır.
17	Latif	Hayvancılık	Latif, 46 yaşındadır. Erenler ilçesinin bir köyünde oturmaktadır. Latif'in kiralık oturduğu evin yanında bulunan ahırda iki ineği ve bir buzağısı bulunmaktadır. Geçimini süt satımından ve akşam saat 6'dan 12'ye kadar çalıştığı köy kahvesinden aldığı ücretle sağlamaktadır.

			Latif, ahırında bulunan ineklerin sayısını artırmak için karz başvurusunda bulunmuştur. Aldığı karz ile bir inek daha satın alarak ineklerin sayısını üçe çıkartmıştır.
18	Muhammed	Kâğıt Toplayıcılığı	Muhammed, 25 yaşında bir Suriyelidir. Abdullah'ın kardeşidir. Üç çocuğu vardır. Daha önceleri Abdullah'ın aldığı motosikletle karton toplayan Muhammed, tek motosikletle yeterli geliri elde edemediklerini ifade ederek, kendisi için kasalı bir motosiklet talebinde bulunmuştur. Aldığı karz ile kendisine motosiklet satın almıştır.
19	Mevlüt	İşçi	Mevlüt, 27 yaşındadır. Anne ve babasıyla birlikte yaşamaktadır. Babası, amcaları ve dayılarının ortak olduğu ekmek fırınında çalışmaktadır. Fırını her sene bir ortak işletmekte, diğer ortaklar işçi olarak çalışmakta ve aylık ücret almaktadır. Mevlüt fırından uzun zamandan beri ücret alamadığını ifade ederek kendine ait bir inek almak istediğini ve bu ineğin sütünü satarak kendine ait bir gelirin olması istediğini beyan etmiştir. Aldığı karz ile bir inek satın almıştır.
20	Meltem	İşçi	Daha önce tekstil fabrikasında çalışan Meltem, aldığı karz ile evinde bir dikiş atölyesi kurmuştur. Üç farklı dikiş makinesi alarak kendi beldesindeki insanlara sipariş usulüyle elbise dikeceği ve ufak tamirat işlerini yapabileceği bir atölye kurmuştur.
21	Menekşe	Esnaf (Tuhafiye)	Sakarya'nın küçük ilçelerinden birinde, ilçenin ana caddesine yakın bir konumda bir dükkân kiralamış olan Menekşe, bu dükkânı tuhafiye olarak açmak istemiştir. Dükkânın iç dekorasyonu ve içine alacağı malzemeler için 15.000TL'lik sermayeye ihtiyaç duyan Menekşe, 10.000TL'sini kendi birikimleriyle karşılamış, kalan 5.000TL'yi ise karz olarak İKSAR'dan almıştır.
22	Mahmut	İşçi	Mahmut, Kurban Bayramı'nda hisseler bölerek satma amacıyla dana satın almak istemiştir. Aldığı danayı kurban kadar besleyeceğini ve Kurban Bayramı'nda hisseler bölerek kâr elde etme amacı olduğunu dile getirmiştir. Bu amaçla aldığı ilk karz ile bir dana satın almış ve ondan kâr elde etmiştir. Bir sonraki sene yine karz alarak bu sefer kendisi de ilave ederek iki dana satın almış ve önceki seneye göre daha yüksek bir kâr elde etmiştir.
23	Musa	Esnaf (ikinci el elektronik)	Musa, Serdivan'da üniversite kampüsüne çok yakın bir konumda homeofis olarak çalışmakta, bilgisayar teknik servisi ve ikinci el bilgisayar alım satımı yapmaktadır. Apart tarzı kiraladığı bir dairenin bir tarafında işletmesini çalıştırmakta diğer odasını ise mesken olarak kullanmaktadır. Musa, işletmesine bilgisayar tamiri için gelen müşterilerinin kimi zaman fare, klavye, webcam gibi bilgisayar malzemeleri satın almak istediğini, elinde ise çok fazla stok bulundurmadığını belirterek karz talebinde bulunmuş, aldığı karzı bu tür malzemelerin alımında kullanmıştır.
24	Necip	Grafik Tasarım	Kilo problemi olduğundan dolayı fiziki güç gerektiren bir işte çalışamayan Necip, laptop alarak grafik tasarım, yazılım gibi işleri evden yapmak istediğini belirtmiştir. Aldığı karz ile ikinci el bir laptop satın almış ve freelancer olarak iş almaya başlamıştır.
25	Nuran	Hayvancılık	Nuran, Akyazı'nın bir köyünde yaşamaktadır. Eşi bir ekmek fırınında işçi olarak çalışmakta kendisi de evinin yanındaki ahırda hayvancılık yapmaktadır. Nuran, İKSAR'dan üç kez

			karz almıştır. Bu karzları saman ve yem alımı için kullanmıştır.
26	Osman	Esnaf (Kafe işletmecisi)	Al götür tarzında hizmet veren bir kafe açmayı amaçlayan Osman, yaklaşık 10 metrekarelik, daha önce berber olarak kullanılan bir dükkân kiralamıştır. Dükkânın iç dekorasyonu ve mobilyalarına 10.000TL masraf yapmıştır. Kahve makinelerinin alımı için de karz talebinde bulunmuştur. Aldığı ilk karz ile kahve makinelerini satın almış, ikinci karzı yeni bir makine ve ilave mobilyalar için kullanmış, üçüncü karzda da yine espresso bazlı kahve yapabilen makine satın almıştır.
27	Sedat	İşçi	Sedat, Erenler'in bir köyünde yaşamaktadır. Kendisi asgari ücretle bir fabrikada işçi olarak çalışmakta aynı zamanda köyde hayvancılık da yapmaktadır. Sedat, aldığı karzı bir inek almak için kullanmıştır.
28	Semra	Esnaf (Tuhafiye)	Semra'nın, Kaynarca'da tuhafiye dükkânı bulunmaktadır. Dükkânı Kaynarca'nın en işlek caddesine yakın bir konumdadır. Aldığı karzı peşin parayla toptan mal alımında kullanmıştır.
29	Sezen	Esnaf (Tuhafiye)	Sezen'in, Adapazarı merkezde iç giyim ve çeyizlik malzeme sattığı bir dükkânı bulunmaktadır. Sezen, aldığı karzı işletmesindeki ürünleri internet üzerinden satabileceği bir e-ticaret sitesi ve barkod sistemi kurmak için kullanmıştır.
30	Serhat	Esnaf (İkinci el elektronik eşya satımı)	Serhat, Adapazarı merkezde ikinci el elektronik eşya alım satımı yapan bir dükkân işletmektedir. Dükkânda aynı zamanda Playstation kiralama faaliyetleri de yapmaktadır. Aldığı karzı dükkânına ürün almak için kullanmıştır.
31	Sirac	Kurye	Sirac Azerbeycan'lıdır ve Türkiye'de üniversite okumaktadır. Kardeşiyle beraber yaşayan Sirac harçlığını çıkarabilmek için akşamları bir çiğköftecide paket servis işi yapmayı planlamaktadır. Bu işi yapabilmek amacıyla bir motosiklet satın almak için karz talep etmiş, aldığı karz ile ikinci el bir motosiklet satın almıştır.
32	Sude	Terzi	Sude, bayan tesettür giysileri dikmekte ve bunları instagram üzerinden satmaktadır. Evinin alt katında bulunan kapıcı dairesini kiralayarak atölyesini buraya kurmuştur. Ürünlerinde sentetik kumaşları değil daha çok pamuklu kumaşları tercih etmektedir. Ürünlerini instagram üzerinden gerçekte olduğu gibi gösteremediğini ifade ederek, kaliteli çekim yapabilen bir fotoğraf makinesi satın almak istemiştir. Aldığı karz ile ikinci el bir fotoğraf makinesini satın almıştır.
33	Süreyya	Fotoğrafçılık	Hobi olarak fotoğrafçılık yapan Süreyya, bu yeteneğini ticari olarak kullanarak düğün ve yeni doğan bebek fotoğrafçılığı yapmak istemiştir. Halihazırda fotoğraf makinesi olan Süreyya, ikinci el olarak bir kamera ve fotoğraf yazıcısı almak için karz talep etmiştir. Aldığı karz ile bu makineleri satın alarak ticari faaliyetlerine başlamıştır.
34	Tuğçe	Ev hanımı	Tuğçe, bir hamur makinesi satın alarak kafelere kendi üreteceği özel kurabiye ve kekler hazırlamayı planlamaktadır. Hamur makinesi almak için karz talep etmiş, aldığı karz ile bir hamur makinesi alarak kafelere kendi özel üretimi olan kurabiye ve kekleri hazırlamıştır.
35	Yonca	Esnaf (Konfeksiyon)	Yonca, eşiyle birlikte bir Sakarya'nın Akyazı ilçesinin işlek caddelerinden birinde, yaklaşık 20 metrekare alana sahip

			konfeksiyon dükkanı işletmektedir. Eşi, bu işe ilave olarak arıcılık faaliyetleri de yapmaktadır. Arıcılıkla ilgili Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme kurumundan hibe almaya hak kazanmış fakat hibeyi alabilmesi için ilk önce arıcılık için satın alacağı malzemeleri kendi özkaynaklarıyla alması gerekmiştir. Elindeki bütün kaynakları arıcılığa aktardığından nakit dengeleri bozulmuş, konfeksiyon dükkanının faaliyetlerini devam ettirmesi için ilave finansman ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bu amaçla İKSAR'dan karz almıştır. Karz aldıktan belli bir süre sonra Yonca'nın eşi ciddi bir hastalık yaşamış ve uzun süre hastanede yoğun bakımda kalmıştır.
36	Yahya	Esnaflık (Cam balkon yapımı)	Yahya, 26 yaşında cam balkon yapan bir işletme açmış, işletmesi için bir kamyonet alması gerekmiştir. 40.000TL'ye işi için uygun bir kamyonet bulmuş ancak elindeki kaynaklar yeterli gelmemiştir. Kamyoneti alması için eksik olan 5.000TL için karz talep etmiştir.
37	Yakup	İşçi	Yakup, aşçıdır. Ücretli olarak bir firmada çalışmaktadır. Düğünlere, cemiyetlere özel olarak toplu yemek yapma işine başlamak için karz talebinde bulunmuştur. Aldığı karzı toplu yemek yapabilmesi için gerekli ekipmanları temin etmede kullanmıştır.
38	Yaşar	Esnaflık (Konfeksiyon)	Yaşar, Akyazı'da bayan tesettür giyim ürünleri satan bir dükkan işletmektedir. Aldığı ürünleri genellikle peşin satın almaktadır. Nakit sıkışıklığı yaşadığından bayramda satmak için dükkanına yeni ürün almada sorun yaşamaktadır. Aldığı karz ile bayramda satmak için ürün alımı yapmıştır.
39	Yavuz	İşçi	Yavuz, doğalgaz tesisatı, doğalgaz petek temizleme ve tadilat tamirat işleri yapmayı planlamaktadır. Bu iş için gerekli makineleri satın almak için karz talep etmiştir. Aldığı karz ile bu makineleri satın almış ve işlerine başlamıştır.
40	Zekeriya	Esnaflık (Ayakkabıcılık)	Zekeriya'nın Akyazı'nın işlek sayılabilecek bir caddesinde ayakkabı dükkanı bulunmaktadır. Nakit sıkışıklığı yaşadığı, verdiği çekleri ödemediği bir dönemde karz başvurusu yapmıştır. Elindeki nakit parası çek ödemelerine gitmekte, yeni mal alımında zorluk yaşamaktadır. Aldığı karzı mal alımında kullanmıştır.
41	Zehra	Ev hanımı	Zehra, ev hanımıdır. Hobi olarak el örmesi çantalar, farklı takı tasarımları yapmaktadır. Yaptığı işi biraz daha geliştirerek bir el sanatları festivalinde sergi açarak ticarileştirmek istemiştir. Hobi olarak yaptığı ürünlerden daha fazla yapabilmek için ihtiyaç duyduğu ip, düğme, çanta sapı, boncuk ve diğer takı aksesuarları gibi malzemeleri toptan satın almak için karz başvurusu yapmış, aldığı karz ile malzemelerini aldıktan sonra kendi tasarımıyla ürünler üreterek festivalde sergilemiştir. Festival bekledikleri gibi gitmemiş, sadece maliyetlerini karşılayabilmiştir. Elinde kalan ürünleri de yavaş yavaş satarak bu girişimini sonlandırmıştır.



## Ek 2: Yarı Yapılandırılmış Görüşme Soruları

1. Hangi amaçla karz başvurusu yaptınız?
2. Aldığınız karzı nasıl kullandınız?
3. Karz başvurusu yaparken ne hissettiniz?
4. Karz başvurunuz onaylandığında ne hissettiniz?
5. Kullandığınız karzın hayatınızda ne gibi bir etkisi oldu?
6. Karz aldıktan sonra işinizle ilgili beklemediğiniz durumlarla karşılaştınız mı? Karşılaştıysanız ne tür durumlarla karşılaştınız?
7. Karz kullanarak yaptığınız iş sayesinde gelirinizde ne tür bir değişme oldu?
8. Karz verildiği andan, geri ödemelerin bitiş tarihine kadar olan süreçte yaptığınız işle ilgili gelirinizi artıracak önemli bir gelişme yaşandı mı?
9. Karz geri ödemelerinde zorlandınız mı? Zorlandıysanız ne tür zorluklar yaşadınız?
10. Bazı taksit ödemelerinde gecikme yaşamanızın sebepleri nelerdir? (Gecikme yaşayanlara sorulmuştur)
11. Karz kullanarak yaptığınız işten elde ettiğiniz gelirin geri ödemeleri yapmadaki yeterliliğini nasıl değerlendiriyorsunuz?
12. Karz almak için İKSAR'ı tercih etmenizin sebebi nedir?
13. Karz olarak verilen tutarın maksimum 5.000TL olmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?
14. Karz olarak verilen tutar 12 ay içerisinde geri alınmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?
15. Karz verildiği tarihten bir buçuk ay sonra ilk taksit ödemesinin başlamasını nasıl değerlendiriyorsunuz?
16. Karz aldıktan sonra başka bir yerden ayrıca borç/ kredi aldınız mı?
17. Karz aldıktan sonra işinizle ilgili elde ettiğiniz geliri ne şekilde kullandınız?
18. Sizin eklemek istediğiniz bir husus var mı?

### Ek 3: Anket Formu

**Form doldurulma tarihi** :

**Doğum yılınız** :

**Uyruğu** :  T.C.  Yabancı Uyruklu

**A1. Eğitim durumunuz**

Mezun değil  İlköğretim  Lise  Önlisans  Lisans  
 Lisansüstü

**A2. Cinsiyetiniz**

Erkek  Kadın

**A3. Medeni durumunuz**

Evli  Bekar  Dul

**A4. Mesleğiniz**

.....

**A5. Aylık gelir durumunuz**

.....

**A6. Eş durumu**

Sağ  Vefat  Boşanmış

**A7. Sosyal güvenlik durumu**

SGK  Yeşilkart  Sosyal Güvencem Yok

**A7. Siz dahil aynı hanede yaşayan kişi sayısı**

.....

**A8. Çocuk Sayısı**

.....  Çocuk yok

**A9. Çocukların yaşları, eğitim durumları, meslekleri, cep telefonu sahiplik durumu**

	Yaş	Cinsiyet	Eğitim Durumu	Meslek	Cep Telefonu Sahipliği	Cep Telefonu Varsa Marka ve Modeli
Birinci Çocuk					<input type="checkbox"/> Var <input type="checkbox"/> Yok	
İkinci Çocuk					<input type="checkbox"/> Var <input type="checkbox"/> Yok	
Üçüncü Çocuk					<input type="checkbox"/> Var <input type="checkbox"/> Yok	
Dördüncü Çocuk					<input type="checkbox"/> Var <input type="checkbox"/> Yok	

**A10. Okula devam eden çocukların gittikleri okulun türü**

Devlet okulu  Özel okul

**A11. Çocuklarınızı okul dışında ücretli kültür/sanat, spor, eğitim ile ilgili kurslara gönderiyor musunuz?**

Evet  Hayır

**A11.1 Cevabınız evetse kaç çeşit kursa/etkinliğe gönderiyorsunuz?**

1  2  3  4  5'ten fazla

**A11.2. Cevabınız evetse ne tür kursa/etkinliğe gönderiyorsunuz? (Kursların adlarını yazınız. Matematik kursu, futbol, basketbol kursu, Kuran kursu, hafızlık kursu vb.)**

.....

**A12. İkamet ettiğiniz ilde ne kadar süredir yaşıyorsunuz?**

.....

**B1. Oturduğunuz evin mülk sahipliği durumu nedir?**

Ev Sahibi  Kiracı

**B2. Oturduğunuz evin büyüklüğü nedir?**

1+1  2+1  3+1  4+1  Diğer

**B3. Oturduğunuz ev kiralık ise aylık kira miktarı nedir?**

..... TL

**B4. Oturduğunuz evin ısınma şekli nedir?**

Kombi  Merkezi sistem  Soba  Kat kaloriferi  Diğer

**B5. Evinizde bulunan eşyaları işaretleyiniz.**

Televizyon <input type="checkbox"/>	Masaüstü bilgisayar <input type="checkbox"/>	Dizüstü bilgisayar <input type="checkbox"/>	Ankastre fırın <input type="checkbox"/>
Çamaşır makinesi <input type="checkbox"/>	Bulaşık makinesi <input type="checkbox"/>	Derin Dondurucu <input type="checkbox"/>	Play Station <input type="checkbox"/>
Kömür Sobası <input type="checkbox"/>	Buzdolabı <input type="checkbox"/>	Tablet <input type="checkbox"/>	Kanepe/koltuk <input type="checkbox"/>
Mikrodalga fırın <input type="checkbox"/>			

**B6. Oturduğunuz ev dışında başka bir eviniz var mı?**

Evet  Hayır

**B7. İnternet aboneliğiniz var mı?**

Evet  Hayır

**B8. Ailenizin sahip olduğu gayrimenkul var mı?**

Evet  Hayır

**B8.1. Varsa türünü belirtiniz (Ev, arsa, tarla, dükkân vb.)**

.....

**B9. Ailenizin sahip olduğu otomobil var mı?**

Evet  Hayır

**B9.1. Varsa yıl, marka ve modelini belirtiniz.**

Marka, Model	Yıl

**B10. Ailenizin bir ayda elde ettiği toplam gelir miktarı ne kadardır?**

..... TL

**B11. Ailenizin bir ayda elde ettiği toplam gelirin kalemleri ve miktarları nedir?**

Gelir Kalemi	Miktarı	Gelir Kalemi	Miktarı
Sabit Maaş		Günlük geçici işler	
Tarım geliri		Kira geliri	
Hayvancılık geliri		Diğer gelirler (Kısaca Belirtiniz.....)	
Sosyal yardım			

**B12. Diğer vakıf/derneklerden yardım alıyor musunuz?**

Evet  Hayır

**B12.1. Yardım alıyorsanız yardım alınan vakfın adı ve alınan yardım miktarı?**

(.....) TL

**B13. Ailenin bir ayda katlandığı toplam gider miktarı ne kadardır?**

(.....) TL

**B14. Ailenin bir ayda katlandığı gider kalemleri ve miktarları nedir?**

Gider Kalemi	Miktarı	Gider Kalemi	Miktarı
Kira gideri		Giyim harcamaları	
Gıda harcamaları		Faturalar (Elektrik, su, doğalgaz, telefon, internet vb.) toplamı	
Sağlık harcamaları		Kültür/sanat/eğlence (sinema, tiyatro, gezi vb.) harcamaları	
Eğitim harcamaları		Diğer giderler (Kısaca belirtiniz)	
Boç taksit ödemeleri			

**B15. Herhangi bir kişi veya kuruma borcunuz var mı?**

Evet  Hayır

**B15.1. Varsa miktarını ve türünü belirtiniz.**

Tür		Miktarı (TL)	Vadesi
Banka	<input type="checkbox"/>		
Ev sahibi	<input type="checkbox"/>		
SGK	<input type="checkbox"/>		
Vergi Dairesi	<input type="checkbox"/>		
Kişi/Elden	<input type="checkbox"/>		
Esnafa Veresiye	<input type="checkbox"/>		
Diğer	<input type="checkbox"/>		

**B16. Hanede bir ayda kaç defa kırmızı et tüketiliyor?**

1 defa  2 defa  3 defa  4 defa  5-10 defa  Hiç tüketilmiyor

**B17. Hanede bir ayda kaç defa muz tüketiliyor?**

1 defa  2 defa  3 defa  4 defa  5-10 defa  Hiç tüketilmiyor

**B18. Hanede bir ay içinde dışarıda yemeğe ne sıklıkla çıkılır?**

1 defa  2 defa  3 defa  4 defa  5-10 defa  Hiç çıkılmaz.

**B19. Herhangi bir yardım kuruluşuna (vakıf, dernek, STK vb.) bağışta bulunur musunuz?**

Evet  Hayır

**B19.1. Cevabınız evetse ne sıklıkla bağış yapıyorsunuz?**

Çok sık  Ara sıra  Çok az  Hiç bağış yapmam

**C1. Hayatınızdan ne derece memnunsunuz? (Memnuniyet seviyenizi işaretleyiniz.)**

1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	8 <input type="checkbox"/>	9 <input type="checkbox"/>	10 <input type="checkbox"/>
----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-----------------------------

Hiç memnun değilim

Çok Memnunum

**C2. Kültür/eğlence faaliyetlerine (sinema, tiyatro, konser vb.) ne sıklıkla katılırsınız?**

Ayda 1 defa  Ayda 2 defa  Ayda 3 defa  Ayda 4 defa  
 Ayda 5-10 defa  Yılda 1-2 defa  Hiç katılmam

**C4. Sakarya'nın gezilebilecek yerlerine (iş haricinde) ne sıklıkla gidersiniz?**

Çok sık

Ara sıra

Çok az

Hiç gitmem

**C5. Bir yıl içerisinde kaç adet kitap satın alırsınız?**

1-3 adet  4-6 adet  7-9 adet  10 ve üzeri  Hiç satın almam

## ÖZGEÇMİŞ

Salih ÜLEV, 2011 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümünden mezun oldu. Yüksek lisansını, 2016 yılında Sakarya Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finansı bölümünde “Borsa İstanbul Katılım Endeksinin Piyasa Faiz Oranları ile İlişkisi ve Performansının Analizi” başlıklı teziyle tamamladı. 2020 yılında Sakarya Üniversitesi İlahiyat Fakültesini (İLİTAM) bitirerek ikinci bir lisans diploması aldı. 2014 yılından itibaren Sakarya Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezinde araştırma görevlisi olarak çalışmaktadır.