

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
İŞLETME ENSTİTÜSÜ**

**İSLAMİ SOSYAL FİNANSA DAYALI İSLAMİ
MİKROFİNANS KURUMUNUN YOKSULLUĞUN
AZALTILMASI KONUSUNDAKİ FIRSATLARI VE
ZORLUKLARI**

DOKTORA TEZİ

Abdulahi Ahmed WAZIR

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

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Sedat DURMUŞKAYA

Kasım-2020

Abdulahî WAZİR tarafından hazırlanan “İslami Sosyal Finansı Dayalı İslami Mikrofinans Kurumunun Yoksulluğun Azaltılması Konusundaki Fırsatları ve Zorlukları” başlıklı bu tez, 03/11/2020 tarihinde Sakarya Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca yapılan Tez Savunma Sınavı sonucunda başarılı bulunarak, jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

Danışman: Doç. Dr. Sedat DURMUŞKAYA
Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi

Jüri Üyeleri: Prof. Dr. Ferudun KAYA
Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Prof. Dr. Şakir GÖRMÜŞ
Sakarya Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Kenan ERKAN
Sakarya Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Metin SAYGILI
Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
İŞLETME ENSTİTÜSÜ
TEZ SAVUNULABİLİRLİK VE ORJİNALLİK BEYAN FORMU

Sayfa : 1/1

Öğrencinin

Adı Soyadı	:	ABDULLAHİ AHMED WAZİR
Öğrenci Numarası	:	1560D04035
Enstitü Anabilim Dalı	:	İşletme
Enstitü Bilim Dalı	:	Muhasebe ve Finansman
Programı	:	☐ YÜKSEK LİSANS ☒ DOKTORA
Tezin Başlığı	:	İslami Sosyal Finansa Dayalı İslami Mikrofinans Kurumunun Yoksulluğun Azaltılması Konusundaki Fırsat ve Zorlukları
Benzerlik Oranı	:	%2

İŞLETME ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE,

☒ Sakarya Üniversitesi İşletme 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.

13/10/2020
İmza

☐ Sakarya Üniversitesi İşletme 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.

13/10/2020
İmza

Uygundur

Danışman
Unvanı / Adı-Soyadı: Doç. Dr. Sedat DURMUŞKAYA

Tarih: 13/10/2020

İmza:

☐ KABUL EDİLMİŞTİR

☐ REDDEDİLMİŞTİR

EYK Tarih ve No:

Enstitü Birim Sorumlusu Onayı

ÖNSÖZ

Öncelikle yaşamım boyunca paha biçilmez nimetleri ve yardımı ile eğitimimin başından sonuna kadar bana sundukları için Yüce ALLAH'a şükranlarımı sunmak isterim. Ardından, tezimi hazırlarken benimle tüm sıkıntıları çeken, özellikle tezin hazırlanmasında değerli ve hızlı tavsiyeleri, hoşgörülü rehberliği ve tez boyunca faydalı eleştirileri, yapıcı düzeltmeleri, anlayışlı yorumları, önerileri ve teşvikleri için Doç. Dr. Sedat Durmuşkaya'ya çok teşekkür ederim.

Harari bölgesel devletinin liderlerine, bütçe talebime mütevazı yanıt verdikleri için içten şükranlarımı sunuyorum, onlar olmasaydı bu teze ulaşamazdım. Tezimi yazarken sevgili eşim kardeşim Esmahan Abdusemed'e yardımlarından dolayı teşekkür ediyorum. kardeşlerime ve çocuklarıma manevi katkılarından dolayı teşekkür ederim. Son olarak, yaşasın anne, hayatım boyunca temelsin ve gerçekten tüm bu başarıları görmeyi hak ediyorsun. Allah merhamet etsin ve size cennet versin, keşke bunları görseydiniz ve sonsuza dek Huzur içinde yatmanızı diliyorum. Son olarak, cesaretlendirmeleri, manevi destekleri ve tavsiyeleri için tüm arkadaşlarıma ve tüm aile üyelerime teşekkür ederim.

Abdulah WAZIR

03.11.2020

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	iv
TABLolar LİSTESİ.....	v
GRAFİKLER LİSTESİ.....	vii
ÖZET.....	viii
ABSTRACT	ix
GİRİŞ	1
BÖLÜM I: İSLAMİ FİNANSMAN.....	16
1.1. İslami Perspektifte Paranın Zaman Değeri Kavramı	20
1.2. İslami Finans Araçları.....	23
1.3. Zekat Kavramlarına Genel Bir Bakış.....	31
1.4. Vakıf Kavramlarına Genel Bir Bakış.....	39
1.5. Yoksulluğa Genel Bakış.....	45
1.5.1. İslam'ın Yoksulluğa Bakışı.....	52
1.5.2. İslami Yoksulluk Sınırı Had-kifayah	56
1.5.3. Yoksulluğun Azaltılmasının İslami Perspektifi	57
1.5.4. Etiyopya'daki Yoksullukla Mücadele Programları	60
1.6. Entegre Model Gereksinimi	63
BÖLÜM II: MİKROFİNANSA GENEL BAKIŞ	67
2.1. Faizsiz Mikrofinans Genel Bakış	67
2.2. Konvansiyonel Mikrofinans.....	73
2.2.1. Zorlukları ve Çözüm Önerileri.....	79
2.3. Dünyanın Farklı Faizsiz Mikrofinans Modelleri.....	83
2.3.1. Akhuwat.....	86
2.3.2. Al Amana Microfinance.....	87
2.3.3. Farz Vakfi	88
2.3.4. Family Bank.....	90
2.3.5. Baitul Mal wat-Tamwil (BMT).....	91
BÖLÜM III: ARAŞTIRMA YÖNTEMİ	94
3.1. Araştırma Tasarımı.....	95

3.2. Veri Toplama Yöntemleri	97
3.3. Örnekleme Yöntemi	100
3.4. Güvenilirlik ve Geçerlilik	102
3.5. Veri Analizi	104
3.6. Deney Metodolojisi	111
3.6.1. Borç Verme Metodolojisi.....	112
3.6.2. İzleme Prosedürü.....	115
3.6.3. Kredi Modeli	115
BÖLÜM IV: ARAŞTIRMA BULGULARI.....	117
4.1. Deneysel Analiz	117
4.1.1. Betimsel İstatistikler	117
4.1.2. H1: Qard Al-Hassan ve Murabaha Ürünlerini Kullanan Katılımcıların Zaman İçinde Geri Ödeme Performansı Üzerinde Anlamlı Bir Etkisi Yoktur.	119
4.1.3. H1b: Zamanın Geri Ödeme Performans Seviyesi Üzerinde Anlamlı Bir Etkisi Yoktur.....	119
4.1.4. H1c: Ürün ve Zaman Etkileşimi Geri Ödeme Performans Seviyesi Üzerinde Anlamlı Bir Etkisi Yoktur.	119
4.1.5. H2: Cinsiyetin geri ödeme performans seviyesi üzerinde önemli bir etkisi yoktur.....	122
4.1.6. H3: Yaşın geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktu	127
4.1.6. H4: Medeni durumun geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur	129
4.1.7. H5: Eğitim durumunun geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur	130
4.1.8. H6: Kredinin amacının geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur	131
4.1.9. H7: Gelir kaynağının geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur	132
4.1.10. H8: İşletme için ilk sermayenin kaynağının geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.....	136
4.1.11. H9: Çocuk sahibi olmanın, geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.....	137

4.2. Anket Analizi	142
4.2.1. Giriş.....	142
4.2.2. H1: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında ekonomik değişkenlerin algılanması açısından anlamlı fark yoktur.....	143
4.2.3. H2: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerle ilgili anlayış seviyesi açısından anlamlı bir fark yoktur	148
4.2.4. H3: Harar MF ve HAK müşterileri arasında Kurumsal denetim ve kontrol değişkenlerinin algılanması açısından anlamlı fark yoktur	152
4.1.5. H4: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında İdari ve operasyonel değişkenlerin algılanması açısından anlamlı fark yoktur	154
4.1.6. H5: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında Aile Güçlendirme değişkenlerinin algılanması açısından anlamlı fark yoktur	158
4.1.7. H6: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında financial değişkenlerin algılanması açısından anlamlı fark yoktur.....	160
4.1.8. H7: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında Müşteri hizmet kalitesi değişkeninin algılanması açısından anlamlı fark yoktur	163
4.1.9. H8: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında Dini değişkenlerin algılanması açısından anlamlı fark yoktur	166
4.1.10. H9: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında Şeriat uyumlu mikrofinans konusundaki farkındalık değişkenlerinin algılanması açısından anlamlı fark yoktur.....	169
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	172
KAYNAKÇA	180
EKLER.....	189
ÖZGEÇMİŞ.....	198

KISALTMALAR

BMT	: Baitul Maal Wat Tamwil
BKH	: Binyıl Kalkınma Hedeflerinden
CGAP	: Consultative Group To Assist The Poor
ECRGES	: Ethiopia's Climate-Resilient Green Economy Strategy
FDEC	: Federal Demokratik Etiyopya Cumhuriyeti
KMF	: Konvansiyonel Mikrofinans
FMF	: Faizsiz Mikrofinans
FKMF	: Faizsiz Konvansiyonel Mikrofinans
GM	: Geleneksel Mikrofinans
GSYİH	: Gayri Safı Yurt İçi Hasıla
HAKD	: Harar Abadır Kalkınma Derneği
HMF	: Harar Microfinance
HMF	: Harar Microfinance
İMF	: İslami Mikrofinansa
İST	: İslami İşbirliği Teşkilatı
İSF	: İslami Sosyal Fonu
KZP	: Kar Ve Zarar Paylaşım
MDGM	: Millennium Development Goal Monitor
MFK	: Mikrofinans Kurumları
(MFK)STK	: Sivil Toplum Kuruluşları
STK	: Sivil Toplum Kuruluş
UNDP	: United Nations Development Programme

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1	: Tüm Değişkenler İçin Cronbach Alfa Katsayısının Değerleri.....	104
Tablo 2	: Katılımcıların Demografik Profili.....	118
Tablo 3	: Hipotez 1 İçin Mauchly'nin Küresellik Testi	120
Tablo 4	: Hipotez 1 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri	120
Tablo 5	: Hipotez 1 İçin Grup İç Etkilerin Testleri	121
Tablo 6	: Hipotez 1 İçin İkili Karşılaştırmalar	121
Tablo 7	: Hipotez 2 İçin Mauchly'nin Küresellik Testi	124
Tablo 8	: Hipotez 2 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri	125
Tablo 9	: Hipotez 2 İçin Grup İç Etkilerin Testleri	125
Tablo 10	: Hipotez 2 İçin İkili Karşılaştırmalar	126
Tablo 11	: Hipotez 3 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri	128
Tablo 12	: Hipotez 3 İçin Grup İç Etkilerin Testleri	128
Tablo 13	: Hipotez 4 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri	129
Tablo 14	: Hipotez 4 İçin Grup İç Etkilerin Testleri	129
Tablo 15	: Hipotez 5 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri	130
Tablo 16	: Hipotez 5 İçin Grup İç Etkilerin Testleri	130
Tablo 17	: Hipotez 6 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri	132
Tablo 18	: Hipotez 6 İçin Grup İç Etkilerin Testleri	132
Tablo 19	: Hipotez 7 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri	133
Tablo 20	: Hipotez 7 İçin Grup İç Etkilerin Testleri	133
Tablo 21	: Hipotez 7 İçin İkili Karşılaştırmalar	135
Tablo 22	: Hipotez 8 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri	136
Tablo 23	: Hipotez 8 İçin Grup İç Etkilerin Testleri	137
Tablo 24	: Hipotez 9 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri	138
Tablo 25	: Hipotez 9 İçin Grup İç Etkilerin Testleri	138
Tablo 26	: Müşterilerin Demografik Profili	143
Tablo 27	: Hipotez 1 İçin Tanımlayıcı Veriler	146
Tablo 28	: Hipotez 1 İçin Bağımsız T-Testi.....	148
Tablo 29	: Hipotez 2 İçin Bağımsız T-Testi.....	149
Tablo 30	: Hipotez 2 İçin Tanımlayıcı Veriler	152
Tablo 31	: Hipotez 3 İçin Bağımsız T-Testi.....	153
Tablo 32	: Hipotez 3 İçin Tanımlayıcı Veriler	154
Tablo 33	: Hipotez 4 İçin Bağımsız T-Testi.....	155

Tablo 34	: Hipotez 4 İçin Tanımlayıcı Veriler	156
Tablo 35	: Hipotez 5 İçin Bağımsız T-Testi.....	158
Tablo 36	: Hipotez 5 İçin Tanımlayıcı Veriler	159
Tablo 37	: Hipotez 6 İçin Bağımsız T-Testi.....	161
Tablo 38	: Hipotez 6 İçin Tanımlayıcı Veriler	162
Tablo 39	: Hipotez 7 İçin Bağımsız T-Testi.....	164
Tablo 40	: Hipotez 7 İçin Tanımlayıcı Veriler	165
Tablo 41	: Hipotez 8 İçin Bağımsız T-Testi.....	167
Tablo 42	: Hipotez 8 İçin Tanımlayıcı Veriler	168
Tablo 43	: Hipotez 9 İçin Bağımsız T-Testi.....	169
Tablo 44	: Hipotez 9 İçin Tanımlayıcı Veriler	170

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1: Hipotez 1 İçin Grafik Gösterimi.....	122
Grafik 2: Hipotez 2 İçin Grafik Gösterimi.....	126
Grafik 3: Hipotez 3 İçin Grafik Gösterimi.....	128
Grafik 4: Hipotez 7 İçin Grafik Gösterimi.....	134
Grafik 5: Hipotez 1 İçin Grafik Gösterimi.....	137
Grafik 6: Hipotez 9 İçin Grafik Gösterimi.....	138



Tezin Başlığı: İslami Sosyal Finansla Dayalı İslami Mikrofinans Kurumunun Yoksulluğun Azaltılması Konusundaki Fırsatları ve Zorlukları

Tezin Yazarı: Abdulahi Wazir

Danışman: Doç. Dr. Sedat Durmuşkaya

Kabul Tarihi: 03.11.2020

Sayfa Sayısı: ix (ön kısım) + 189 (tez) + 9 (ek)

Anabilimdalı: İşletme

Bilimdalı: Muhasebe ve Finansman

Bu araştırmanın ana amacı, Faizsiz mikrofinans ürünlerinin denemesi ve faizsiz mikrofinans kurumunu etkileyen faktörlerin araştırmaktır.

Yoksulluğun azaltılması, tüm dünyada hükümetlerin temel hedeflerinden biridir. Bu hedefi gerçekleştirmek için Mikrofinans artık tüm dünyada yoksulluğu azaltmak için önemli bir araç olarak kullanılmaktadır. Bu amaçla çeşitli ülkeler tarafından geliştirilen farklı ekonomik reform programları serisi, yoksulluğun ortadan kaldırılmasına yönelik sektörel politikalar, stratejiler ve planlar uygulanmıştır. Mikrofinans, dünya genelinde başarılı bir uygulama olduğu göstermiş ve birçok ülkede yoksulluğun azaltılmasında önemli rol oynamıştır.

Bu çalışmada ele alınan problemler, Murabaha Faizsiz mikrofinans ürünlerinin Qard Al-Hassan faizsiz mikrofinans ürünlerine kıyasla temerrüt oranını düşürüp düşürmeyeceği, geri ödeme performansını ve faizsiz mikrofinans etkileyen faktörleri araştırması, yoksulluğun azaltılması için İslami sosyal finans kurumlarının entegrasyon olasılıklarının değerlendirilmesidir. Çalışmanın uygulama safhası için yürütülen saha deneyinde, Murabaha ve Qard Al-Hassan sözleşmelerini imzalayan toplam katılımcı sayısı 42 kişidir. Araştırmada, temel soruları cevaplamak için, anket, ikincil veri, mülakat ve deneysel testler yoluyla toplanan hem nicel hem de nitel veri türleri kullanılmıştır. Toplanan veriler, Bağımsız Örneklemeler T-testi ve Tekrarlanan Ölçümler ANOVA kullanılarak analiz edilmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre, Murabaha kullanan katılımcıların geri ödeme performans seviyesinin Qard Al-Hassan'dan daha yüksek olduğunu bulunmuştur ve borçlular arasındaki temerrüt oranını düşürmek için en iyi mekanizmalardan biri olduğunu göstermektedir. Ayrıca kadınların erkeklerden daha yüksek geri ödeme performansına sahip olduğu görülmüştür. Araştırmada yaş, medeni durum ve eğitim durumunun, katılımcıların geri ödeme performans seviyesi üzerindeki etkisinin, istatistiksel olarak anlamlı olmadığı gösterilmiştir. Bu sonuçlara ek olarak, katılımcıların, çocuk sahibi olma ve olmama durumunun da, geri ödeme performans seviyesi üzerinde herhangi bir anlamlı etkisi olmadığı gösterilmiştir. Yürütülen saha deneyinde, müşterilerin taksitlerini düzenli olarak ödemelerini ve işletmelerinin kademeli olarak büyümesini engelleyen temel nedenler, sebze fiyatlarında özellikle Hristiyan oruç aylarındaki dalgalanmalar, Müslümanların oruç tutma dönemi, Sosyal etkinliklere harcanan para, okulların açılış zaman, acil durumlar için harcanan para, siyasi istikrarsızlık, tatillerde harcanan para, yüksek elektrik faturası, kişisel kullanım için harcanan miktar, bayram günlerinde harcadıkları para, kira artışı, mevsimsel ve mevsimsel olmayan işlere, kişisel tüketim harcamaları, sosyal tören harcamaları olarak tespit edilmiştir.

Son olarak çalışmada kullanılan anket ile, İslami sosyal finans temelli Faizsiz mikrofinans kurulmasına katkıda bulunacak düzenleyici bir çerçeve geliştirmek adına önemli veriler toplanmıştır. İleri sürülen modelin, İslami sosyal fonun tek bir çatı altında düzenlenerek İslami sosyal finans temelli Faizsiz Mikrofinans için etkin bir şekilde uygulanmasına yardımcı olacağı ileri sürülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Yoksulluk, Faizsiz Mikrofinans, Zekat, Vakıf, Sadaka, İslami Sosyal Fon

Title of the Thesis: Opportunities and challenges of the Islamic microfinance institution based on Islamic social finance in poverty reduction	
Author: Abdulahi WAZIR	Supervisor: Assoc. Prof. Sedat Durmuşkaya
Date: 03.11.2020	Np: ix (pre text) + 189 (main body) + 9 (app)
Department: Business Administration	Subfield: Accounting and Finance
The main purpose of this research is to experiment interest-free microfinance products and to investigate the factors affecting the interest-free microfinance institution. Poverty reduction is one of the main goals of governments around the world. To achieve this goal, Microfinance is now used as an important tool to reduce poverty all over the world. For this purpose, different economic reform programs, sectoral policies, strategies, and plans have been developed by various countries for the eradication of poverty. Microfinance has proven to be a successful practice worldwide and has played an important role in poverty reduction in many countries. Some of the issues addressed in the research are whether Murabaha Interest-Free microfinance products will lower the default rate compared to Qard Al-Hassan interest-free microfinance products, investigate the factors affecting the repayment performance level and Interest-Free microfinance institution, and assessing the integration of Islamic social fund institutions for poverty reduction. The total number of participants who signed the Murabaha and Qard Al-Hassan contracts in the Field Experiment was 42 people. The research will use both quantitative and qualitative data types that will be collected through questionnaires, secondary data, interviews and experimental tests to answer key questions. Collected data will be analyzed using the Independent Samples T-test and Repeated Measures ANOVA. Murabaha Products participants have found that the repayment performance level is higher than Qard Al-Hassan, and it showed that it is one of the best mechanisms to reduce the default rate among borrowers. It had been observed that women have higher repayment performance than men, and those with different income sources had higher repayment performance levels than those who do not. In the study, it was shown that the effect of age, marital status and educational status on the repayment performance level of the participants was not statistically significant. In addition to these results, It has been shown that the participants' status of having or not having children also did not have a significant effect on the level of repayment performance. In addition, in the experiment, the main reasons preventing customers from paying their installments regularly and the gradual growth of their businesses are the fluctuations in vegetable prices, especially during the Christian fasting months, the Muslim fasting period, the money spent on social events, the opening time of the schools, the money spent for emergencies, political instability, The money spent on holidays, high electricity bill, the amount spent for personal use, the money they spend on holidays, the increase in rent, seasonal and non-seasonal jobs, personal consumption expenditures, and social ceremony expenses directly affected their repayment performance levels. With the survey used in the study, more data were collected on factors affecting Harar microfinance and the interest-free microfinance institution of HAKD customers, and important data were collected to develop a regulatory framework that would contribute to the establishment of Islamic social finance based interest free microfinance. The integration model will help the effective implementation of the Islamic social fund by organizing it under one roof for the Islamic social finance-based IFMF	
Keywords: Poverty, Interest Free Microfinance, Zakat, Waqf, Charity, Islamic Social Fund	

GİRİŞ

Yoksulluğu, maddi mal veya hizmet eksikliği olarak tanımlayan (Spicker 2015), insanların fakir ve ihtiyaç duydukları şeye sahip olmayan veya ihtiyaç duydukları yiyecek, giyecek, yakıt veya barınma imkanına olmayan kimseler olarak ifade etmektedir. Yoksulluğun insan yaşamındaki temel etkisi, eğitime daha az erişim, yiyecek yetersizliği, barınma eksikliği, yetersiz sağlık hizmetleri ve sosyo-kültürel eksiklikler nedeni ile insanca yaşama onurunun elde edilememesi olduğu söylenebilir. Dünya genelinde özellikle gelişmekte olan ülkeler, yoksulluğu azaltma mücadelesinde son yıllarda gelişmiş ülkelerle yarışır hale gelmiştir. Ayrıca Birleşmiş Milletler ve Dünya Bankası geliştirdikleri ve destekledikleri programlarla, dünyadaki yoksulluğun azaltılmasının en büyük iki mücadelecisi konumundadır. Dünya Bankası tarafından yapılan ve yaygın olarak ele alınan yoksulluk tanımı, günde 1,90 dolardan daha az kazanmayı ifade etmektedir. 1990'da, gelişmekte olan dünyadaki nüfusun neredeyse yarısı günde 1.25 dolardan az kazanıyor ve yaşıyorken, bu oran 2015 yılında yüzde 14'e düşmüştür.

Eylül 2000'de imzalanan Milenyum Deklarasyonunda belirtilen çeşitli taahhütlere göre, sekiz amaca sahip ve 21 hedefe yönelik bir dizi ölçülebilir sağlık ve ekonomik gösterge bulunmaktadır. Aşırı yoksulluğu ve açlığı azaltmak, 2015 yılına kadar 189 Birleşmiş Milletler Üyesi Devlet tarafından, 2000'de belirlenen Binyıl Kalkınma Hedeflerinden (BKH1) biridir. (Binyıl Kalkınma Hedefleri, 2015). Binyıl Kalkınma Hedeflerinde, yoksulluğun azaltılması için somut hedefler ve göstergeler belirlenmiş ve gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere yardım etmedeki rolünü vurgulanmıştır. Ayrıca bu hedeflerde, Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler'in 2030 yılına kadar aşırı yoksulluğu sona erdirmeye hedefi de dahil olmak üzere, her yerde ve uluslararası toplumda yoksulluğu sona erdirmeye olarak belirlenmiştir. Binyıl Kalkınma Hedefleri'nin ardındaki küresel seferberlik, tarihteki en başarılı yoksulluk karşıtı hareketini üretmiştir (Birleşmiş Milletler, 2015). Binyıl Kalkınma Hedefleri Merkezi'nde, aşırı yoksulluk içinde yaşayan insanların oranını yarıya düşürme hedefi 2010 yılında olmasına rağmen, bu hedefe planlanandan beş yıl önce ulaşılmıştır (Birleşmiş Milletler, 2015). Yoksulluğun azaltılmasında kaydedilen ilerlemeye rağmen, aşırı yoksulluk içinde yaşayan insan sayısı küresel olarak kabul edilemez derecede yüksektir (Dünya Bankası, 2016). Diğer yandan, ülkeler arasındaki ilerleme eşit bir oranda gerçekleşmemiştir. Örneğin,

Brezilya hedeflerinin çoğuna ulaşmış olsa da, Benin gibi bazı ülkeler bu hedefe ulaşma noktasında iyi durumda değillerdir. Ancak yine de 1990 ile 2010 arasında, gelişmekte olan ülkelere günde 1,25 doların altında yaşayan nüfusun, % 21 veya 1,2 milyar kişiye ulaşmasıyla, hedef tarihten önce BKH1'e ulaşılmıştır (Millennium Development Goal Monitor , 2012).

Yoksulluğun azaltılması, Etiyopya'nın da temel amaçları arasındadır. 1992 ve 1993 yıllarında hükümet, farklı sektörel politikalara, stratejilere ve planlara dayanan ilk ekonomik reform programlarını başlatmıştır. Ayrıca, Uluslararası Para Fonu da (2011) ülkelere göre farklı yoksulluğu azaltma programları oluşturmuş ve uygulamıştır. 2002 / 2003 ve 2004 / 2005 dönemleri için Sürdürülebilir Kalkınma ve Yoksulluğu Azaltma Programı (SKYAP) ile ve 2005 / 2006-2009 /2010 yıllarında, Yoksulluğu azaltma ve sürdürülebilir kalkınmaya yönelik Planlar uygulamıştır. Etiyopya hükümeti, 2025 yılına kadar orta gelir statüsü kazanma vizyonunu belirleme konusunda iddialı bir karar almış ve bunu, Etiyopya'nın Büyüme ve Dönüşüm Planında (BDP) ortaya vizyon olarak koymuştur. BDP'nin büyüme hedefinin ve iddialı bir kalkınma planının olması yanında, ana gündemi yoksulluğun ortadan kaldırılmasıdır (UNDP 2011).

Diğer yandan, Finansal sektörün gelişmesi, ekonomik büyümeye önemli katkılar sağlamaktadır. Ülkelerin ekonomik başarısının, büyük ölçüde tasarruf, ödeme hizmeti, sigorta, mevduat, borç alma ve fon transferi faaliyetlerini yürütmek için bireyler, kuruluşlar ve hükümetler gibi çeşitli taraflara aracılık ederek finansal sektörlerin performansına bağlı olduğu söylenebilir. Ayrıca finans sektöründe de yoksulluğu ele alan ve bireylerin yoksulluk tuzağından çıkmalarını sağlamak için dünya çapında alternatif araçlar ve sistemler geliştirilmektedir. Bunlardan bir tanesi olan mikrofinans sistemi, sosyal hizmetlerin için gerekli fonların, sorumlu bir şekilde bireylerin kullanımına sunulması için yeni bir araç veya geleneksel bankacılığa alternative bir sistem olarak kabul edilmektedir.

Mikrofinans, işsiz veya düşük gelirli bireylere veya finansal hizmetlere erişimi olmayan gruplara sağlanan bir tür bankacılık hizmetidir (Ssemambo, 2017). Mikrofinans, büyük finansal hizmet sağlayıcılar tarafından hizmet sunulmayan nüfusun önemli bir kısmına hizmet etmektedir. Mikrofinans kuruluşunun amacı her zaman karı maksimize etmek değil, temel amacı bankaların hizmet edemediği düşük gelirli insanlara erişim sağlamaktır (Lucky, 2014).

Ayrıca Mikrofinans, hem gelişmekte olan hem de gelişmiş ülkelerde yoksulluğun azaltılmasının kilit bir kolaylaştırıcısı olarak kabul edilmektedir (Deutsche bank research, 2007). Günümüzde, mikrofinansın artan popülaritesi küresel bir izleyici kitlesine ulaşmıştır. Buna ek olarak, Birleşmiş Milletler 2005'i, dünyadaki milyonlarca insana mikrofinans faaliyetlerinden yararlanan ve küresel olarak mikrofinans endüstrisinin potansiyelini destekleme girişiminde bulunduğunu hatırlatmak için uluslararası bir mikrofinans yılı ilan etmiştir.

Buna paralel olarak son yıllarda, yoksulluğu azaltmak için geliştirilen mikrofinansın, yoksulluğu azaltmada tamamen başarılı olamamasına rağmen, birçok Afrika ülkesinin gelişiminde önemli bir rol oynamıştır. Afrika'da, asgari gelir düzeyinin altında yaşayan ve küçük bir işletmeyi kurmak ya da mevcut bir işi genişletmek isteyen birçok insan vardır. Ancak teminat yetersizliği nedeniyle bankalardan ve diğer geleneksel borç veren kurumlardan finansal kaynak bulamayan bireyler, geleneksel mikrofinans ile bu imkana sahip olmuştur. Bu sayede, çeşitli ülke ve kurumların yoksulluğu azaltmada kullandığı araçlardan biri haline gelmiştir. Mikrofinans bu ülkelerde daha çok teminat tutmaya ve karşılıklı (grup) garantilere güvenerek ilerlemektedir. Ampirik çalışmalar, dünyadaki birçok topluluk arasında mikrofinans ve yoksulluğun azaltılması arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermiştir (Arshad vd., 2011; Ssemambo, 2017). Bu ekonomik gelişme ve yoksulluğu azaltma araçlarından ünlü olan bir tanesi de 1976'da Bangladeş'teki Grameen Bank tarafından geliştirilen modeldir (ECRGES, 2012). Bangladeş'teki Grameen Bank, mikro borç verme modelinde başarılı olmuş, fakir çiftçilere veya köylülere küçük miktarlarda borç para vermiştir., bu sayede insanlar, ekonomik kazançlarını artırmak için ihtiyaç duydukları şeylere sahip olabilmişlerdir.

Küresel finansal piyasadaki küçük payına rağmen, İslami finans, son 20-30 yılda en hızlı büyüyen finansal sektörlerden biri olarak kabul edilmektedir. Paolo ve Maha'nın (2016) belirttiği gibi, İslami finans endüstrisi son yıllarda yıllık% 10 ile % 20 arasında bir büyüme kaydetmektedir. Yüzyılı aşkın bir süredir İslami finans endüstrisi şariat hukukuna dayalı olarak çalışmaktadır. Ancak, 20. yüzyılda, Müslüman alimler ve akademisyenler bu konuyu yeniden ciddiye almaya başlamışlardır. 1970'ler, modern İslami finans endüstrisinin ortaya çıkması için bir başlangıç olarak kabul edilmektedir (Zamir ve Abbas, 2011). Günümüzde İslami Finans, dünya çapında 75 ülkede, toplam 1.000 milyar dolarlık büyüklüğe sahip ve İslami prensiplere göre çalışan bir sektör olarak karakterize edilmektedir (nielsen.com).

Faizsiz bankacılık (FB) hizmeti sağlanması, Etiyopya'nın bankacılık tarihinde son zamanlarda ortaya çıkan bir olgudur. Günümüzde, birçok ülke faizsiz bankaların geleneksel bankalarla faaliyet gösterdiği bir “Çift bankacılık” sistemini kullanmaktadır. Etiyopya, dünyadaki Faizsiz konvansiyonel modellerden biridir. Eylül 2011’de, Etiyopya Ulusal Bankası (EUB), geleneksel bankaların şubelerindeki pencere modelilerden faizsiz bankacılık hizmetlerinin sağlanmasına izin veren bir yönerge yayınlamıştır. O zamandan beri, Etiyopya’da faaliyet gösteren bankalar, hedef pazar için faizsiz banka hizmetleri sağlamak için farklı adımlar atmıştır. Günümüzde Etiyopya’da geleneksel bankalar farklı bir operasyon aşamasındadırlar ve bazı bankalar hem mevduat hem de finansman hizmetlerini başlatırken, bazıları da sadece mevduat veya fizibilite çalışması aşamasına başlamıştır. Bugüne kadar, sadece üç banka FB hizmetlerinin sunumunda aktif olarak yer alırken, diğerleri proje aşamasında ya da sadece ilk mevduat seferberliği kampanyası aşamasındadırlar (İbrahim, 2017). Genel olarak, Etiyopya’daki İslami finans sektörü henüz başlangıç aşamasındadır ve başarısı hakkında zaman içerisinde izlenecek yol belirleyici olacaktır.

MF sektörünün verimliliğini, erişilebilirliğini ve rekabetçiliğini arttırmak için, tüm faaliyetlerin Şeriat yasalarına uygun olduğu ve tüm fakir ve muhtaç kişilerin erişimi olan bir finansal sistem sağlamak esastır. Bununla birlikte birçok Müslüman toplum, bu modeli dini nedenlerle kullanmaktan uzak durmaktadır. Bu sorunun bir çözümü olarak, İslami kurallara göre çeşitli kurumlar kurulmuş ve finansal katılımı teşvik eden, varlık destekli finansmanın İslami prensiplerine, karşılıklı risk paylaşımına ve karşılıklı destek özelliklerine dayanan ve bireylerin daha fazla seçeneğe sahip olduğu farklı model geliştirilmiştir. Her şeyden önce, faizsiz mikrofinans kurumunun sürdürülebilir, kapsayıcı ve Müslüman müşterilerin dinlerini yaşamalarına yardımcı olması esastır. Ayrıca müşterilere, yaptıkları işe dayalı olarak farklı İslami finans ürünleri arasından seçim yapma imkanı sunabilmelidir.

İslami mikrofinans kurumlarının (IMF) yoksulluğun azaltılması üzerinde geleneksel MFI’lerden daha önemli bir etkisi vardır (Jaenal, 2013). İslam mikrofinansı sadece dini Müslümanlara veya Müslüman ülkelere hizmet etmekle kalmamakta, aynı zamanda Müslüman olmayan toplumlar ve ülkeler için de finansal bir araç olarak da büyümeye başladığı gözlemlenmektedir. Ayrıca FMF, yoksullara yönelik faydalarını hedefleyerek yoksulluğun azaltılmasında önemli bir rol oynayabilmektedir. Ampirik çalışmalar, dünyadaki birçok topluluk arasında İslami mikrofinans ve yoksulluğun azaltılması

arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir (Dhaoui, 2015; Ssemambo, 2017, Naveed, 2014; Bridget, 2015; Jaenal, 2013). Diğer yandan, İslami finans uzmanlarına göre, günde 2 dolardan daha az bir gelire yaşayan 650 milyon Müslüman'ın olduğu tahmin edilmesine rağmen, küresel mikrofinansın yaklaşık yüzde 0,5'i kadar küçük bir mikrofinans arz oranına sahip olduğu ifade edilmektedir (Zulhibri, 2016).

Faizsiz Mikrofinansın (FMF) ana konsepti, ticarete izin vererek, sadakaları teşvik ederek, kar ve zarar paylaşım sözleşmesini vurgulayarak faizi yasaklamaktır. Geleneksel MFK'ler, faaliyetlerinde ödünç vererek ve kaydederek ihtiyacı finanse etmeye odaklanırken, genellikle hayatta kalmanın temel ihtiyaçları olan gıda, giyim ve barınak gibi fakirlerin temel tüketim ihtiyaçlarına destek sağlamanın önemini göz ardı etmektedir. Son yıllarda, sektörün odak noktasını yoksulluk odaklı olmaktan ziyade kâr odaklı işlere kaydırıldığı gözlemlenmektedir.

Mikrofinans sektöründeki bazı önemli zorlukların üstesinden gelmek için faizsiz mikrofinans modeliyle entegre İslami sosyal finansman önerilmiştir. Bu modelin, yüksek faiz oranları, yüksek sermaye maliyetleri ve Etiyopya'daki farklı mesleklerden gelen müşteriler için sınırlı ürünler ve mikrofinans kurumları için kullanılmayan kaynaklar gibi sorunların üstesinden gelmesi beklenmektedir. Geleneksel mikrofinansın aksine faizsiz mikrofinans modeli, borçlulara sabit faiz ödemeleri olmadan kar ve zarar paylaşımı prensibine dayanmaktadır ve kredi ürünleri, finansman ürünleri ve sigorta gibi çeşitli ürünleri içermektedir.

Hasan (2010), yoksulluğu azaltmak için İslami mikrofinansı zekat ve vakıf kurumları ile birleştiren entegre bir model fikri geliştirmiştir. Birincisi, zekat fonları borçlulara (fakir) tüketim ihtiyaçları için verilecekken, vakıf fonu, mikro işletme için sermaye yatırımı ve işletme sermayesi olarak işlev görecektir. Ayrıca bunun gibi Vakıf temelli mikrofinans kuruluşlarının toplumun sosyo-ekonomik gelişimindeki rolünü ve yoksulluğun azaltılmasına potansiyel katkılarını vurgulayan çok sayıda çalışma bulunmaktadır (Hasan, 2010; Mohamed, 2015; Mohammed ve Nasim, 2015; Pramanik vd., 2015).

Bunlarda, Vakıf ve Zekât gibi İslami sosyal kurumların, toplumun temel ihtiyaçlarını karşılamaya yardımcı olarak sosyal adalet, eşitlik ve barışı sağlamak için kullanılabileceği fikri bulunmaktadır (Zarqa, 1988; Siddiqi, 2004; Mohamed, 2015).

Yoksulluğun azaltılmasına odaklanmış mikrofinans kuruluşlarıyla bağlantılı küresel düzeyde Zekat ve Vakıf Fonları, günümüzde zekat, sadaka, hibelerini, doğrudan kullanıcıların tüketim faydasına sunulmasına göre daha verimli olmaktadır. Son yıllarda, zekat, Sadaka ve vakıf yönetiminde ve yoksulluğun azaltılmasında bir araç olma rollerinde önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Bu aşından İslami Mikrofinans, vakıf, sadaka ve zekat gibi İslami finansal ürünlere ek olarak yeni bir fon kaynağı olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum, geleneksel MFI'lerin yerel kaynaklardan fon alamamasına rağmen, islami sosyal finans fonlarının, yoksulluğu azaltmak için kullanılmayan ek kaynakları seferber etme potansiyeline sahip olduğunu göstermektedir.

Bazı ülkelerde, FMF'lerin kurulmasında başlangıçta zorluklar yaşanmaktadır. Bunun nedeni, sadaka, bağış ve vakıf fonları aracılığıyla fon toplanması için zorlayıcı bir kural olmamasıdır. Diğer yandan bağış ve sadaka ile ilgili asıl sorun, gönüllü olmaları nedeniyle sürdürülebilirliktir. Bu gelirler ile hareket eden, fonlar zaman zaman gelirlerinde dalgalanmayla karşılaşabilir ve sürekli bir dikkatli planlama ve uygulamaya ihtiyaç duymaktadırlar.

Zekat, İslam'ın beş şartından biridir ve yoksulları destekleme ve temel ihtiyaçlarını karşılama konusunda benzersizdir. Zekat'ın yararlanıcıları Kuran tarafından belirlenirken, vakıf, sadaka ve bağış alıcılarının kim olduğu büyük ölçüde bağışçıya bağlıdır. Sadaka ve vakıf fonu almaya hakkı olan belirli bir grup olmadığından, hem finansal hem de maddi olmayan katkılar ve ücretsiz hizmetler sağlayabilmektedir. Zekat alma hakkına sahip belirli bir grup vardır ve toplama ve dağıtım için ayrıntılı bir açıklaması vardır. Şeriat kanunlarına göre, zekatın ödenmesi kendi servetine sahip olanlar için zorunludur ve hem de servetin belirtilen Nisab'dan daha fazla olması gerektirir.

Etiyopya'da zekat, devlet ya da herhangi bir kurum tarafından toplanmayan özel bir meseledir. Şu anda, zekat kişisel düzeyde ödenmektedir ve zekat fonlarını toplayan ve yöneten hiçbir kurum yoktur. Bireyler zekatlarını kime vereceklerine karar vermek için yalnız bırakılmakta ve verenler vergi muafiyeti alamamaktadırlar. Aynı zamanda zekat, muhtaçları desteklemek için verilmekte ve herhangi bir geri ödeme gerektirmemektedir. Ayrıca Zekat'ın Nisab kriterlerini taşıyan Müslümanlardan alınmakta ve Müslüman olmayan vatandaşlardan alınmamaktadır.

Etiyopya Ulusal Bankası'na göre 1996 yılında mikrofinans yasasının çıkarılmasından bu yana, 1.000'den fazla şubesi ve alt şubesi olan 35 MFI, finansal hizmetler sağlamak için Etiyopya Ulusal Bankası tarafından tescil edilmiştir. Faizsiz mikrofinansın çalışmasını ve hedeflenen fırsatları yaratmasını sağlamak için, zekat, sadaka ve vakıfa daha fazla önem vererek İslami sosyal finans potansiyelinin araştırması gerekmektedir.

Araştırma Problemi ve Soruları

Her gün karşılaştığımız sorunların çoğu için rekabetçi bir çözüm aranması gerekmekte ve herkes için büyük bir endişe kaynağı haline gelmektedir. Dünya çapında yoksullara yardım etmek ve yoksulluk sorunundan kaçmasına yardımcı olmak için farklı programlar ve stratejiler geliştirilmiştir. Mikrofinans, uluslar ve kurumlar tarafından yoksulluğun ortadan kaldırılması için finansal ihtiyaçlar için bir fırsat sağlamak amacıyla kullanılan araçlardan biridir. İslami bankacılığın, bankacılık sistemine girişi, müşterilerin dini inançlarını ve dini memnuniyetini etkileyen bir bankacılık sistemi sunarak, finansal ortamını gelişimine katkı sağlamıştır. Bununla birlikte, Konvansiyonel MF müşterilerine faiz temelli ürünler sunulmasına rağmen, özellikle düşük gelirli Müslüman topluluklar bu konuda önemli kısıtlamalarla karşı karşıyadır. Geleneksel finansal hizmet ve sözleşmelerinin çoğunun Müslümanların tercihlerinden farklı olarak Riba (faiz) ve Gharar'a (belirsizlik) dayanmaktadır. Bununla birlikte, İslami finans, İslami mali düzenlemelere ve İslami şeriat kanununa göre Riba ve diğer yasadışı işlerden muaf mali hizmetler sağlamak anlamına gelir. İslami finans, kardeşlik, dayanışma ve ortaklık gibi İslami ilkelere göre müşterilere finansal hizmetler sunmayı içermektedir (Jaenal, 2013). Ayrıca, kurumlar ve müşteriler genellikle işlemlerinin çıkarlarını ve risklerini İslami ilkelere uygun olarak paylaşmaktadır.

faizsiz mikrofinansın yoksulluğun azaltılmasına olumlu katkıda bulunup bulunmadığına ilişkin çok sayıda ampirik çalışmalar mevcuttur. Bu çalışmalardan önemli bir kısmı İslami mikrofinansın yoksulluğun azaltılması üzerindeki olumlu etkilerini göstermiştir (Dhaoui, 2015; Ssemambo 2017; Naveed, 2014; Bridget, 2015; Jaenal, 2013). Buna ek olarak, Naveed'in (2014) belirttiği gibi, İslam Mikro-Finansal kurumu ülkelerin kültürel ve dini perspektiflerine saygı duymakta ve yoksulluğu azaltmaya ve zenginlerle yoksullar arasındaki boşluğu kapatmaya önemli katkılar yapmaktadır. faizsiz MFI'lar sadece en fakirlere ulaşma potansiyellerini arttırmakla kalmaz, aynı zamanda insanların krediye ulaşabilmelerine ve toplumdaki zenginliğin eşit olmayan dağılımını en aza indirmeye yardımcı olur (Jaenal, 2013; Smolo ve Ghafar, 2011). Bu nedenle, faizsiz

mikrofinans modeli ülkelerin yoksulluğu azaltmaları için bir alternatif olarak önerilmektedir.

Dhaoui (2015) tarafından belirtildiği gibi, mikro-mali kurumlar, kâr amaçlı hedeflerin aksine, sosyal faydaları en üst düzeye çıkarmak için kurulmuştur. Son yıllarda, mikrofinans sektörü, yoksullukla mücadeleden kâr odaklı hedeflere odaklanmıştır. Farklı araştırmacılar tarafından öne sürülen bakış açılarına göre, Mikrofinans Kurumlarını (MFI) ayıplamak ve suçlamakla ilgili eleştiriler için farklı anahtar kavramlar vardır. Bunlar sektördeki yoksulluk odağından kâr odaklı çalışmaya (Jayati, 2013 ; Hane, 2017 ; Tamanni, 2017), yüksek fon maliyeti tarafından kısıtlanma durumu (Khalifa, 2014; Bennett, 1988; Mohammed ve Nasim, 2015 ; Birleşmiş Milletler, 2013) , ve yüksek faiz oranları nedeniyle kısıtlı olması gibi unsurlara dayanmaktadır (Fouad vd., 2015 ; Paul Hailey, 2009 ; Syed, 2011; ukessays.com, 2018).

Buna ek olarak, Hamad ve Duman'ın (2014) iddia ettiği gibi, mikrofinans yoksullukla mücadelede birincil amacına ulaşmamaktadır. Bunun nedeni, sektörün yoksulluk odağından kâr odaklı bir yaklaşıma kayması, ticari hedefleri benimsemesi ve yoksulluğun azaltılması gibi sosyal hedeflerinden uzaklaşmasıdır. Benzer şekilde, Jayati (2013) geliştirmekte olan ülkelerdeki mikrofinans hakkındaki literatürü ve özellikle Andhra Pradesh'deki krizin eleştirel bir değerlendirmesini gözden geçirdiği çalışmasında, kâr odaklı mikrofinans kurumlarının sorunlu olduğu sonucuna varmıştır. Mikrofinansın ilerici hedeflerine ulaşmak için, fakirlerin finansmanda düzenlenmesi ve sübvansede edilmesinde alternatif stratejiler geliştirilmiştir. Ayrıca (Tamanni vd., 2014: aktran Lucky, 2014) tarafından belirtildiği gibi, Mikrofinans kurumunun amacı her zaman kârı en üst düzeye çıkarmak değildir, ancak asıl amacı bankaların hizmet edemediği düşük gelirli insanlara erişim sağlamaktır.

Diğer yandan El-Komi ve Croson'a (2016) göre mikrofinans, finansal uygulayıcılar, araştırmacılar ve politika yapıcılardan büyük ilgi görmüştür. Birçok mikrofinans ürünü, amacı krediden kar elde etmek yerine ekonomik kalkınmayı teşvik etmek olan hayır kurumları tarafından tasarlanmış ve sunulmuştur.

Birçok durumda, MFI'lerin talep ettiği faiz, ödünç alınan miktarın% 25 ila% 50'si arasında değişmektedir (Fouad ve ark. 2015). Küresel olarak, MFI'lerin yaklaşık %75'i, % 25'ten %30'a kadar faiz talebinde bulunmaktadır. Ayrıca bunlardan bazılarında faizi yüzde 30'dan fazlasını talep ettiği görülmektedir (Muhamed 2016). Bu oldukça yüksek oranın, işletmelerinin sonuçlarına bakılmaksızın anapara artı faiz ödemek zorunda olan

fakir borçlunun gelir ve refahı üzerinde ciddi etkilmiştir (Fouad vd., 2015). Yıllık enflasyonun yüzde 10'u aşmadığı durumlarda bile, yüzde 20 ile yüzde 50 arasındaki faiz oranları mikrofinans endüstrisinde oldukça yaygındır (Dehejia vd., 2009 : aktran, El-Komi ve Croson 2016). Ayrıca, mikrofinans kurumları tarafından uygulanan yüksek faiz oranı ve popüler basında mikrofinans borçlularını geri ödeyememe konusunda çeşitli raporlar, borçluların geri ödeme kapasitesine göre mikrofinans kredilerinin fiyatlandırılması konusunda yoğun bir tartışmaya yol açmıştır. (Safiuddin, 2011) Mikro borçlanma uygulamalarının eleştirilmesi, yalnızca yüzde yirmiye kadar yüksek faiz oranları değil, farklı kurumların aynı borçlulara da borç verebilmesi gibi uygulamalara rastlanılmasındandır. Bunlara ek olarak, ödemeler faiz içerdiğinden, yoksulların çoğu geleneksel mikrofinans sözleşmelerinden yararlanamamaktadır. Ayrıca teminat eksikliği, MF'nin yoksulların en fakirlerine ulaşmamasının eleştirilen en önemli nedenlerindedir. faizsiz Mikrofinansta, Konvansiyonel MF kurumları uygulandığı için, grup temelli teminat herhangi bir teminat olmaksızın kullanılabilir.

Yukarıdaki ifadeleri özetlemek gerekirse, Konvansiyonel MF'daki faizsiz modeli, yoksulların en fakirlerine odaklanmaz, kâr odaklı ürünlere odaklanır, faiz ve mülkiyet teminatı kullanılarak genişletilir.

Konvansiyonel MF kurumları düşük gelirli hane halklarına ve küçük işletme sahiplerine finansal hizmetler, borç verme ve genellikle hayatta kalmanın temel ihtiyaçları olan gıda, giyecek ve barınak gibi yoksulların temel tüketim ihtiyaçlarına destek sağlamanın önemini görmezden gelmektedirler. Zekat, Vakıf ve Sadaka fonları, yoksulların temel ihtiyaçlarını karşılamak için yoksulluğun azaltılmasında ayrılmaz bir parçayı oluşturmaktadırlar. Yoksulların temel tüketim ihtiyaçları karşılanmazsa, faizsiz Mikrofinans kurumları gerekli fonu alır ve bu dış fonlarla yoksulların ihtiyaçlarını karşılayabilir. faizsiz MF, yoksulların finansal hizmetlere erişimde ihmal edilmemelerini, temel tüketim ihtiyaçlarının giderilmesi ve yoksulluktan kalıcı olarak kurtulmalarını sağlamak için çeşitli alternatif programlar ve stratejiler geliştirmektedir.

Bu araştırmada, ISF'nin, özellikle de Zekat fonunun potansiyelini ve ISF'yi nasıl organize etmek gerektiğini, yoksulluğun azaltılmasında ve ülkenin ekonomik kalkınmasında nasıl daha etkili olacağını incelemeye odaklanılacaktır. Ayrıca, fakirlerin en fakirlerinin nasıl daha üretken ve bağımsız hale getirileceği, fonun kurum olarak etkinliğinin nasıl artırılması gerektiği ve İslami SF'nin geleneksel

MF'nin yarattığı açığı doldurma potansiyelini incelemek bir diğer odak noktası olacaktır..

Etiyopya'daki Müslüman nüfus önemli ölçüde büyümekte, İslami ekonomik faaliyetlere katılmaktan yoksun bırakılmakta ve geleneksel mikrofinans kullanmaya zorlanmaktadır. Etiyopya nüfusu 100 milyondan fazladır ve yaklaşık 45 milyonu Müslüman nüfustur. Müslüman topluluk, sınırlı fon kaynağı probleminin çözülmesini ve yoksulların en fakirlerine ulaşmak için sınırlı erişimi olan geleneksel borç verme sisteminden ziyade şeriat uyumlu ürünlerden İslami borç verme sisteminin ülkeye girmesini talep etmektedir. Ancak, Etiyopya'da İslami SF, yoksulluğun azaltılmasında önemli bir rol oynasa da, İslami sosyal fonların muazzam potansiyeline rağmen toplanması, yönetimi ve kullanımı potansiyel olarak yoksulluğun azaltılmasına yardımcı olmak için kullanılmamaktadır. Etiyopya'da, özellikle ülkenin ekonomik kalkınması ve yoksulluğun azaltılması konularında İslami Sosyal Fonun potansiyeli konusunda farkındalık eksikliği vardır. Ayrıca, Etiyopya'da zekat, devlet veya herhangi bir merkezi kurum tarafından toplanmayan özel bir konudur; Şu anda, zekat kişisel düzeyde ödenmekte, zekat fonlarını toplayan ve yöneten kurumlar bulunmamaktadır. Bu nedenle, İslami sosyal fonların mikrofinans kurumları ve yoksulluğun azaltılması için kaynak gereksinimlerini ne ölçüde karşılayabileceğini dikkate almak önemlidir.

Etiyopya hükümeti mikrofinans sektörünü desteklemek ve başarılı operasyonu için elverişli bir ortam sağlamak için çalışmaktadır. faizsiz MF'nin potansiyelinin sektördeki kaynak açığı ile başa çıkabilmesi için finansal sektörde önemli bir rolü olmasına rağmen, IS Fonu'nun potansiyeli araştırılmamış, yoksulluğu azaltmak için etkin bir şekilde kullanılmamıştır.

Etiyopya'daki mevcut faizsiz Mikrofinans sektörü hala emekleme dönemini yaşamaktadır. Sunulan ürün yelpazesi sadece Murabaha ve wadi ürünleri ile sınırlıdır ve ürünlerin coğrafi kullanılabilirliği çoğunlukla Etiyopya'nın doğu kesiminde yoğunlaşmaktadır. Bu, Etiyopya'da faizsiz Mikrofinans için mevcut ve yeni ürünleri sahada deneyimleyerek yeni modeller önerilebilmesi için bir fırsat sunmaktadır.

Sonuç olarak Etiyopya'da Murabaha Faizsiz mikrofinans ürünlerinin İslam hukukuna uygun olarak kullanılmasının, Qard Al-Hassan faizsiz mikrofinans ürünlerine kıyasla temerrüt oranını düşürüp düşürmeyeceği, ve geri ödeme performansını etkileyen faktörlerin neler olduğu araştırmanın ele alınan problemlerinden bazılarını teşkil etmektedir.

Araştırmanın Amaçları ve Hedefleri

Bu araştırmanın ana amacı, Murabaha Faizsiz MF ürünlerinin İslam hukukuna uygun olarak kullanılmasının, Qard Al-Hassan Faizsiz MF ürünlerine kıyasla temerrüt oranını düşürüp düşürmeyeceği ve faizsiz konvansiyonel mikrofinans ve saha deneyi müşterilerini geri ödeme performansını etkileyen faktörleri ortaya koymaktır.

Araştırmanın temel hedefleri ise;

- Faizsiz konvansiyonel mikrofinans ve saha deneyi müşterilerini etkileyen faktörleri tespit etmek,
- Müşterilerin geri ödeme performans seviyelerini değerlendirmek ve saha deneyi kullanarak faizsiz mikrofinans ürünlerinde temerrüt oranı etkileyen faktörleri belirlemek,
- Faizsiz mikrofinans kurumları için uygun finansman kaynağı olarak, İslami sosyal finans potansiyelini değerlendirmek,
- Faizsiz mikrofinans ile İslami sosyal finans kurumlarının entegrasyonunun yoksulluğun azaltılması konusundaki beklentilerini değerlendirmek,
- İslami sosyal finansa dayalı İslami mikrofinansın kurulmasına katkıda bulunan düzenleyici bir çerçeve geliştirmek,
- Faizsiz mikrofinans ürünlerinin deneysel incelemesi, saha uygulama ve değerlendirmesini yapmak,
- Etiyopya Mikrofinans endüstrisi için politika önerilerinin temelini ve gerekçesini sağlamak,
- Faizsiz mikrofinans alanının zenginleştirilmesine katkıda bulunacak öneri ve tavsiyelerde bulunmak,

şeklinde sıralanabilir.

Araştırmanın Önemi

Mikrofinans sektörünün birçok ülkede yoksulluğun azaltılması hem de ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir ve finansal hizmetlere erişim ile eşit olmayan servet dağılımını azaltarak yoksulların yaşam kalitesini iyileştirmede önemli bir rol oynamaktadır. Mikrofinans çoğunlukla fakir insanlara yardımcı olmak için tasarlanmıştır çünkü bu insanlar bankalardan kredi temin etmek için teminat sağlayabilecek durumda değildirler. Mikrofinans sektörü son yıllarda yoksulluğu azaltmada başarılı olmakla birlikte, dünya çapındaki talepleri karşılamak için ele

alınması gereken birkaç konu vardır. Öncelikle İslami ve konvansiyonel mikrofinans, toplumları yoksulluktan kurtarmayı amaçlar. Ancak İslami yaklaşım, konvansiyonel yaklaşımlardan oldukça farklıdır. Faizsiz MF ve konvansiyonel MF kurumları arasındaki ayrım, faaliyetlerindeki faizsizliğe ve faaliyetlerindeki Şariat hukuku prosedürlerine ve insan yapımı ilkelere uyulmasına dayanmaktadır. konvansiyonel mikrofinans ürünleri ise, herhangi bir faiz unsurunu yasaklamamaktadır ve bu yönü ile İslami ilkelere aykırıdır.

(Ahmed Shaikh, 2016) Küresel yoksulluğun yarısının Müslüman dünyasında bulunduğunu ve Müslüman nüfusun ise toplam küresel nüfusun % 24'ü oluşturduğunu ifade etmektedir. Buna ek olarak, Müslüman nüfusun çoğunluğu, faiz unsuru nedeniyle geleneksel mikrofinans hizmetlerini kullanmaktan kaçınır. Bu nedenle, faizsiz mikrofinans modeli geliştirmek ve Etiyopya gibi ülkelerin sosyal, politik, kültürel ve dini görünümüne saygı duyan ve yoksulluğu ortadan kaldırmak için etkili bir şekilde çalışacak uygun bir model geliştirmek önem arz etmektedir. Bu sayede, FMF modeli topluma bir alternatif haline gelebilir ve toplumun finansal erişimini artırarak, eşit gelir dağılımını sağlamak ve sosyo-ekonomik adalet ile yoksulluk sorununu sadece Müslüman topluluklar için değil, aynı zamanda gayrimüslim topluluklar için de en aza indireyecek faydalar sağlayabilir.

Ayrıca islami sosyal finans konusu, Etiyopya için tamamen yeni bir kavram olduğundan ve düzenleyicilerin tüm Etiyopyalıların ekonomik ve sosyal olarak düşük gelirli aileleri desteklemesi için Faizsiz MF kurumunu ciddiye almaları açısından önem arz etmektedir. Buna ek olarak, düşük gelirli ailelere yaşam standartlarını iyileştirmek için uygun maliyetli finansal hizmetler alma fırsatı sağlamanın, yoksulluğun küresel olarak azaltılmasına katkı sağlaması bakımından önemli olduğu kanaatindeyiz. Diğer yandan bu çalışmada elde edilen sonuçlar çeşitli açılardan önemli olabilecektir.

- Etiyopya ve diğer ülkelerde yoksulluk azaltma programları için uygulanabilecek potansiyeli olan modeller önerilebilecektir.
- Geleneksel mikrofinansın karşılaştığı sorunların sebebi ve kavramsal olarak çözüm önerileri sunulabilecektir.
- Etiyopya'da başlangıç seviyesinde İslami mikrofinans için pratik bir yol haritası ortaya koyabileceği düşünülmektedir.
- İşlerini kurmak veya genişletmek isteyenler için alternatif bir islami fon kaynağı önerilebilecektir.

- Hükümetler ve politika belirleyiciler için, ülkelerindeki İslam mikrofinansın çerçevesini geliştirmek için öneriler ortaya konulabilecektir.
- Yoksullara mali erişim sağlayarak, yoksulluğun azaltılması ve sosyo-ekonomik koşulların iyileştirilmesi için vakıf, sadaka ve zekat temelli İslami mikrofinans ile milyonlarca insana ulaşılmasına yardımcı olacağı düşünülmektedir.
- Faizsiz mikrofinans modelini benimsemeye kararsız olan farklı paydaşlar tarafından benimsenmesi için yol gösterecektir.
- Çalışma, özellikle Etiyopya bağlamında zekat, vakıf, sadaka ve mikrofinans hakkında ek bir literatür sunmaktadır.
- Alanda bundan sonar daha fazla çalışma yapmak isteyen araştırmacılar için bir referans kaynağı olarak yardımcı olacaktır.
- Yoksulluğun azaltılması konusundaki Faizsiz mikrofinans alanındaki mevcut bilgilere katkıda bulunacağı ve önceki çalışmalar ile mevcut çalışmalar arasındaki bazı boşlukları dolduracak bilgiler ve yeni yaklaşımlar sunacağı düşünülmektedir.
- Etiyopya mikrofinans endüstrisine rehberlik eden nihai politika tavsiyelerinin temelini ve gerekçesini belirleyeceği düşünülmektedir.
- Teorik bilgi ile gerçek hayattaki uygulamalar arasında bir bağ kurarak araştırmacıların pratik bilgilerini geliştirecektir.
- Zekat ve vakıf fonunun aktif hale getirilmesi, toplumun ekonomik gelişimine katkıda bulunacaktır.
- Araştırma bulguları uygulandığında, şeriat hukuku ile uyumlu olmayan ürünler nedeniyle mikrofinans hizmetinden dışlanan Etiyopya Müslüman toplumu faydalanmaya başlayacaktır.
- Faizsiz mikrofinans ürününün sadece Müslüman toplum testlerinde değil, diğer dinlere inananlarda deneysel olarak test edilecek ve onların bakış açısı hakkında bilgiler edilmeye çalışılacaktır.
- Zekat kurumunun islami mikro finansman aracılığıyla yaygınlaşmasına katkıda bulunacağı ve zekat fonlarının daha etkin kullanımını sağlayacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın Kapsamı

Faizsiz bankacılığın temel amacı sosyal adalet ve eşitlikle büyüyen bir ekonomik sistem yaratmaktır. ISF dayalı FMF, kredilere olan faizin kabul edilmesini yasaklayan Şeriat

ilkeleriyle uyumludur. Faizsiz mikro finans, kredi ürünleri, finansman ürünleri ve sigorta gibi bir dizi ürünü kapsamaktadır. Etiyopya'daki mevcut faizsiz Mikrofinans sektörü hala emekleme döneminde olduğundan, araştırmada kullanılan finansal ürünler sadece Murabaha, Qard Al-Hassan ve wadi ürünleri ile sınırlıdır ve bu ürünlerin coğrafi kullanılabilirliği Etiyopya'nın doğu bölgesinde yoğunlaşmıştır. Bununla birlikte çalışmada, amaçlar doğrultusunda, geri ödeme performans seviyelerinde faizsiz mikrofinans olarak değerlendirebilen iki ürün üzerinde durulmuştur.

Birçok KMFI şu anda FMF ürünleri sunarken, MF kurumlarının çoğu uluslararası ve yerel olarak Murabaha ve Qard Al-Hassan ürünlerine odaklanmaktadır. Etiyopya'da bu ürünler, çoğunlukla müşteriler tarafından bilinir ve ürünler mevcut KMF kurumları arasında uygulanması sebebiyle, yalnızca bu ürünler arasındaki geri ödeme performansının karşılaştırılması düşünülmüştür.

Etiyopya'nın Harari bölgesel eyaletinde faizsiz mikrofinans ürünlerinin denemesi için çalışmaya toplam 42 katılımcı dahil edilmiştir. Çalışmanın katılımcıları bütçe kısıtlamaları nedeniyle 42 ile sınırlandırılmıştır. Araştırmanın kapsadığı (deneme) dönemi, Aralık 2018'den, Kasım 2019'a kadar olan 12 aylık periyottur.

Ayrıca çalışmanın diğer bölümü için uygulanan anket sayısı 180'dir. Bunun nedeni, Harar MF'den 2019'a kadar toplam FMF borçlanma sayısı 583'tür. Harar MF'den sadece 2019 yılında toplam borçlanan kişi sayısı 180'dir. Bu nedenle anketler 180 borçlunun tamamına dağıtılmıştır. Ayrıca HAKD müşterilerine anketlerin tümünün dağıtılmış olmasının bir diğer nedeni de, bu müşterilerin islami mikrofinans ürün ve hizmetleri konusunda deneyimli olmalarıdır.

Çalışmanın, Etiyopya'nın bölgesel Harari eyaletinde gerçekleştirilmesinin bir diğer nedeni de, Harari bölgesel devleti, bölgedeki bütçenin kullanılabilirliği ve Harari bölgesel devletinin, deneyin gerçekleştirilmesine verdiği destektir. Bunlara ek olarak Harari bölgesi, geleneksel bir mikrofinans kurumu tarafından uygulanan bir dizi İslami finansal ürüne ev sahipliği yapmaktadır

Diğer yandan, Müslümanların özellikle bu bölgede yoğunlaşması diğer bölgelere göre daha fazladır. Ayrıca Harar Abadir kalkınma dernek yöneticileri, Harar mikrofinans kurumları ve toplum liderlerinden araştırma izinlerinin alınması sürecinde göstermiş oldukları kolaylıklar, Harari MF kurumları ve KMF şubelerinde ilk İslami finansal

ürünlerin kullanılması ve araştırmacı ile göstermiş oldukları işbirlikleri, bu bölgenin seçiminde etkili olmuştur.



BÖLÜM 1: İSLAMİ FİNANSMAN

İslam; bireysel, sosyal, ekonomik ve politik yaşam tarzı da dahil olmak üzere tüm insan davranışlarına yön vererek, dünya ve ahirete yardımcı olan tüm dini ve dünyevi meseleler için tam bir rehberlik sağlamaktadır. Günümüzde pek çok kişi tarafından sıkça sorulan bir soru, faizsiz mikro finansmanın sürdürülebilirliğinin ne ölçüde faizsiz olarak müşterilere borç vermeye devam ettiğidir. Geleneksel MF Kuruluşlarından bu yana, sürdürülebilirliği için faizin bel kemiği olduğuna inanılmaktadır.

Faiz bazlı sözleşme, borç veren faiz talep eder ve projenin sonucunun başarısı veya başarısızlığına bakılmaksızın geri ödeme yapılmasını gerektirmektedir. Kâr Paylaşma Anlaşması uyarınca borç alan, krediyi ancak proje başarılı olursa geri ödeyecektir. Ancak, faiz bazlı krediye benzer şekilde, projenin sonucunu sadece borç alan bilmektedir. Borçlu, projesinin başarısız olduğunu ve geri ödenmediğini bildirirse, borç veren, projenin sonucunu denetlemeyi (veya araştırmayı) seçebilir. Borç veren denetiminde başarılı olur ve denetim ücretlerini öder. Denetimin başarılı olması ve borçlunun projenin sonucunu yanlış rapor etmesi durumunda, krediyi bir ceza ile ödemek zorundadır.

Şeriat, daha fazla uyum sağlama, geliştirme ve yorumlama kabiliyetine sahip soyut bir hukuk biçimi olan İslam Hukukunun organı olan genel hukuk ilkelerini belirler. İki temel kaynaktan türetilmiştir: Kur'an ve Sünnet (Hz. Muhammed'in (SAV) sözü ve yaşam geleneği), ayrıca İcma¹ ve Kıyas.² Kıyas, daha önce benzer bir davada verilen kararın yeni bir karar için geçerli olduğu tündengelimli bir benzetimdir. İcma, İslam hukuku alimlerinin fikir birliğidir.

Son yıllarda, modern İslami finans kurumları çarpıcı bir şekilde gelişti ve pratikte çeşitli araştırmacılar, finans ve ticaretin İslam inancına göre nasıl gerçekleştirilmesi gerektiğini açıklamaya çalışmıştır. Modern İslami finans kurumlarının kurulması 1940'lardaki Müslüman akademisyenlerin çalışmalarına kadar dayanmaktadır. İslami finansal sistemin en yaygın olarak bilinen özelliği, kredi alma veya verme konusunda menfaatin katı bir şekilde yasaklanmış olmasıdır (Mansori, Kim ve Safari, 2015). Şeriat uyumlu finansman, faiz ödemelerini yasaklayan ancak tüm İslami kanun ve yönetmeliklere

¹İslam alimleri, İcma olarak adlandırılan İslam hukuku üzerinde anlaştıklarında

²Bilinen bir emri yeni bir duruma uygulamak ve yeni bir emir yaratmak için hadisler Kuran'daki İle karşılaştırılır.

uyan, tüm finansal faaliyetlere ve yatırımlara izin veren faaliyetler olarak tanımlanabilir (Obaidullah ve Han, 2008).

İslami bankacılık sektörü, çift haneli yıllık büyüme oranlarını kaydeden en hızlı büyüyen endüstrilerden biridir. İslami finansal işlem, geleneksel finansal işlemle aynı amaca sahiptir, ancak İslami finansal işlem, Fıkıh-Muamelatı olarak bilinen Şeriat kurallarına uygun olarak çalışmaktadır. Aslında, Kuran'da önceden belirlenmiş bir menfaat için para vermek kesinlikle yasaktır. Fıkıh-Muamelatı herhangi bir faiz verilmesine veya kabul edilmesine izin vermez. Finansal işlemlerde, Müslümanların sabit bir getiri oranı yerine, risk paylaşımı anlaşmalarına girmeleri beklenmektedir (Demirguc-Kunt, Klapper, ve Randall, 2013).

İslami finans endüstrisi, özellikle Müslümanlar arasında, finansal katılımı artırmak için olası bir kanal olarak politika yapımcıların ve uluslararası bağışçıların dikkatini çekmiştir. Mevcut durumda Müslümanların resmi bir finansal kurumda hesaba sahip olmaları, Müslüman olmayanlara kıyaslandığında çok daha düşük seviyededir.

Ürdün'de 2006 yılında yapılan İslam bankacılık ile ilgili bir araştırmada, Müslümanların yüzde 70'i İslami bir bankayı tercih etmenin dini nedenlerini vurgulanmıştır. Batı Şeria ve Gazze'de katılımcıların yüzde 60'ından fazlası geleneksel ürünlerden daha fazla İslami ürünleri tercih ederken, ücreti ne olursa olsun yüzde 30'u İslami ürünleri tercih etmektedir (Demirguc-Kunt, Klapper ve Randall, 2013: aktaran, Naser, Jamal ve al-Khatib, 1999).

El Harran (1990, 1996, 1999), Akhtar (1996, 1998), Dhumale ve Sapcanin (1999), Ahmed (2001) ve diğer birçok araştırmacı, İslami bankacılığın yoksulların ihtiyaçlarını ele alan mikrofinans programlarına katılım potansiyelinin yüksek olduğuna inanmaktadır. Birçok mikrofinans kurumu tarafından kullanılan yenilikçi yaklaşımlara ek olarak, İslami bankacılık, yoksullar arasındaki girişimciliği teşvik etmek ve daha sonra yoksulluğu azaltmak için mikrofinans programlarına entegre edilebilen zekat, sadaka ve vakıf gibi çeşitli finansal araçlar uygulanabilmektedir (Akhtar) , 1996, 1998; S. Al-Harran, 1995, 1996, 1999; SAS Al-Harran, 1990; Al-ZamZami ve Grace, 2000; Dhumale ve Sapcanin, 1998; Hassan ve Alamgir, 2002 : aktaran Hamad ve Duman, 2014). Mevcut uluslararası Riba (Faiz) temelli model, dünyadaki mevcut finansal krizlere neden olmuş ve borçlunun riskini orantısızlaştırmıştır (Alshebami ve Khandare, 2015). Diğer yandan İslami Finans, eşitsizliği azaltmakta ve borçlu ile borç veren arasında riski ve ödülü paylaşmak için ahlaki bir ilişki yaratmaktadır.

Faizsiz mikrofinansın performansı ile ilgili beklentilerini ve zorluklarını anlamak için, faaliyet gösterdiği temel ortamı bilmek önemlidir. İslami ilkelere göre İslami finans kurumları farklı temel ilkelere dayanmalıdır. Tüm İslami finansal işlemler doğrudan veya dolaylı olarak gerçek ekonomik faaliyetlerle bağlantılı olmalı ve taraflar risk ve karı birlikte paylaşmalıdır. Fon sağlayıcıları alacaklı olarak kabul edilmez ve önceden belirlenmiş bir oranda yatırımlarla ilgili kar ve zararları yatırımcılar paylaşmaktadır. Aşağıdaki ilkeler İslam hukukundan türetilmiş ve modern İslami finansın özü esasıyla birçok bilim adamı tarafından kabul edilmiştir (Zainordin vd., 2016; Elwardi, 2015; Samad, 2004).

A) Riba (Faiz) veya Usury'nin (Tefecilik) yasaklanması. Tüm işlemler faizsiz olmalıdır. Riba, tıpkı modern ekonomide olduğu gibi, sadece aşırı faiz oranları uygulama anlamına gelmemektedir. İslam hukukunda olan faizin yasak oluşu, şüphesiz İslam ekonomisindeki en belirgin özellik ve önemli ilkedir. Diğer yandan, geleneksel finansman sisteminin temel prensibi, faiz ödeyen veya faiz alandır. Faiz, ödünç alınan paranın borçluya kullanım yüzdesi olarak belirlenen önceden belirlenmiş bir ücrettir. Kur'an ve hadislerde, Riba kelimesi birçok yerde kullanılmış ve şiddetle yasaklanmıştır. Riba'nın dar tanımı, borç verenin borç alandan almasına izin verilen, asıl miktardan daha büyük olan ek bir miktar olan “sınır” dır. Ek olarak, müşteri tarafından ödünç alınan ve tüketim veya yatırım amaçlı olup olmadıklarına bakılmaksızın ana tutarın üzerinde ücretlendirilen tüm kredi işlemlerini içerir. Mohsin'in (2013) işaret ettiği gibi, faiz zahmetsiz bir kardır ve bu, yoksul ülkelerde olduğu kadar zengin ülkelerde de zenginleşmek için para kazanma biçimidir.

İslami finans işlemlerinde, iki taraf arasındaki çıkarların toplanması ve kabul edilmesi kesinlikle yasaktır. İslami finans kurumlarında kazanılan tüm kazançlar, gerçek varlıklarla ilişkilendirilmeli veya Şeriat'ın izin verdiği yatırımlarla desteklenmelidir. Borç veren tarafından sağlanan para, yalnızca kendi değeri olmayan bir takas aracıdır. Ancak, eğer verimli bir işletmede para kullanılıyorsa, geri dönüş olarak değerli olabilir. Başka bir deyişle, işlemler varlıklar tarafından desteklenmeli ve yatırımlar sadece gerçek varlıklara dayalı bir şekilde yapılabilir. İslami finasta, bireye veya topluma zarar verebilecek herhangi bir faaliyet yasaktır. Çünkü borç veren faiz oranlarını kullanarak gelir elde eder ve borç verenin faiz oranlarını yükselterek yükselttiği finansal koşullar, fakir müşterilerin aleyhine olmaktadır.

B) Gharar'ın (Belirsizlik) yasaklanması: Gharar, konunun niteliğini veya özelliklerini tahmin etmek için yeterli bilgi olmaması durumunda, bilgi eksikliğinden kaynaklanan belirsizlik anlamına gelir. İslami işlemlere ilişkin kanunlar, ticari işlemlerde risk almaya izin verir ancak spekülasyon faaliyetlerinden veya belirsizlikten kaçınılması gerektiğini salık verir. Bu sebeple Gharar'ı içeren herhangi bir eylem yasaktır. Bir sözleşmedeki taraflar, konuyla ilgili gerçek bir bilgiye, sözleşmenin miktarına, niteliğine ve diğer özelliklerine ve bunun sonuçlarına vakıf olmalıdır. Gharar yasağı, saf spekülasyon içeren ve riske aşırı maruz kalmayı önleyen işlemlerden kaçınılmalı ve işlemle ilgili tüm tarafların şeffaf ve doğru bilgiler temelinde sonuçlandırılması gereken sözleşmelerde para kaybetmekte serbest olmalarını sağlamalıdır. Diğer yandan Gharar ile ilgili bir anlaşmaya örnek olarak, henüz yakalanmamış balıkları satma anlaşması verilebilir.

C) Yatırım faaliyeti: - Yatırımcıların yatırım yapılan işletmelerin şeriatla uyumlu olup olmadığını ve İslami açıdan yasaklanmış mal ve hizmetlerin üretimi veya tüketimine dahil olup olmadıklarını açıklığa kavuşturmaları çok önemlidir. İslam, zenginliklerini İslami finans için kullanan yatırımcılar sadece helal projelere katılmasını ve helal faaliyetlere yatırım yapılmasını teşvik eder. Alkol ya da domuz eti tüketimi ile ve kumarla ilgili olanlar gibi Şeriat'a uymayan faaliyetler finanse edilemez. Bu, İslami finans kurumlarının alkol, domuz, kumar, yasadışı uyuşturucular vb. gibi yasaklanmış mallarla ilgili işlere yatırım yapmayacağı anlamına gelmektedir. Diğer bir ifade ile, bu işletmeler karlı olsalar bile, üretim, dağıtım ve tüketim işletmelerine yatırım yapmalarına izin verilmez. Daha geniş bir anlamda Şeriat, bir bütün olarak Helal sayılmayan bir faaliyetin finansmanını yasaklamaktadır.

D) Paranın zaman-değeri: Günümüzde para, kendi başına değersizdir, çünkü altın ve gümüş tarafından desteklenmez ve yalnızca diğer kaynaklarla birleştirildiğinde değerli olarak ifade edilebilir. Şeriata göre para, sermaye olarak kabul edilir ve yalnızca karı değil aynı zamanda zararı da paylaşan Mudaraba ve Musharakah gibi verimli faaliyetler yürütmek için diğer kaynaklarla birleştirildiğinde değeri artırabilir. İslam ekonomisine göre paranın kendi içinde değeri yoktur ve ancak bir değişim ve fiyatlandırma aracı olarak tutulmalıdır. Bu nedenle para, fiat para olarak satın alınamaz veya satılamaz ve varlıklar tarafından desteklenmeyen fiat para, zaman içindeki değerini artırmaz.

Bu yönleri ile İslam, geleneksel sistemden farklı olarak parayı özünde değersiz bir değişim aracı olarak tanımlar. Şeriat'ın yargı yetkisine göre, üretken faaliyetlere yatırım yapılmazsa, para yalnızca bir takas aracıdır. Bu nedenle, üretken faaliyetlerde

kullanılmadıkça paranın zaman değeri yoktur. Bu ilke parayı yatırım için kullanmakla tüketmek arasında açık bir ayrım yapar (El-Komi ve Croson, 2008; Iqbal ve Mirakhor, 2007).

İhya Ulumiddin'deki İmam el-Gazali'ye göre, Dirham ve Dinar'ın ya da paranın yaratılmasının Tanrı'nın nimetlerinden biri olduğunu söylenmiştir (Nurrachmi vd., 2012). Paranın önemli işlevi piyasa işlemlerine hizmet etmek ve kolaylaştırmaktır ve bu başlı başına bir amaç değildir. Aynı zamanda parayı reel ekonomiye bağlı bir ürün olarak gören finansal işlemlerin de sonucudur. Bu, insanları gerçek ekonomik faaliyetlerde bulunmaya motive ettiği anlamına gelir. Faiz oranının ardındaki ana fikir, paranın bir meta olarak değerlendirildiği ve bu nedenle tek başına veya başka faktörlerle uğraşmadan değerinin artırılabilceği teorisine dayanmaktadır. Geleneksel bankalar parayı bir mal olarak kullandıkları gibi bir değişim aracı olarak kullanırlar ve aldıkları değerlerden yüksek bir fiyata satalabilir veya kiralayabilirler. İslami bakış açısında, Mohsin (2009) ve Meera (2002)'ya göre de, paranın kendine özgü bir değeri yoktur; bu, insan gereksinimlerinin doğrudan karşılanmasında kullanılamayacağı anlamına gelir. İslamda para sadece mal veya hizmet almak için kullanılabilir. Başka şeylerle değiş tokuş yapılmaksızın doğrudan kullanılacak bir mal değildir.

1.1. İslami Perspektifte Paranın Zaman Değeri Kavramı

Paranın zaman değeri, mevcut paranın gelecekteki paranın toplamından daha değerli olduğunu belirten temel finansal kavramlardan biridir. Başka bir deyişle, gelecekte bir miktar para alma, bugün toplam parayı almaktan daha az değerlidir. Paranın zaman değeri, bugün ve yarınki paranın değeri ile yada eldeki paranın değeri ile gelecekteki paranın değeri arasındaki farktır.

Paranın zaman değeri, paranın farklı zamanlarda satın alma gücü ve bunun zaman tercihi davranışı üzerindeki etkileri anlamına gelir. Bireylerin zaman tercihlerinde farklılık gösterdiğinde, bazıları mevcut tüketim için güçlü bir tercih gösterirken, bazıları da mevcut tüketimden kaçındığını ve tasarruf etmeye istekli olduğunu gözlemlenmiştir. Zaman tercihlili faiz teorisi (Time-Preference Theory of Interest), bireylerin yüksek ya da düşük zaman tercihini paranın değeri ile ilişkilendirmektedir. Bir kişi istediğini bugün tatmin etmek istediğinde yüksek zaman tercihine sahipken, başka bir kişi isteklerinin tatminini geleceğe bırakması durumunda daha düşük bir zaman tercihine sahip olacaktır. Bugün veya gelecekte bir miktar para alma seçeneğine sahip rasyonel bir kişi

her zaman bugünkü parayı seçecektir, çünkü bugünkü paranın değeri gelecekteki değerden daha fazladır. Ayrıca, bireyin zaman tercihi, yatırılan para faizinin yüzdesi, yüksek faiz oranı beklentisi, yatırılan kar yüzdesi, paranın fırsat maliyeti, likidite avantajları, satın alma gücü gibi faktörlerle belirlenir.

Paranın zaman değeri, gerçek yatırım getirisini hesaplamak için enflasyon kavramlarıyla da ilgilidir ve gelecek belirsiz ve riskli olduğu için diğer ekonomik faktörlerin de göz önünde bulundurulması gerekir. Enflasyon sürekli olarak paranın satın alma gücünü aşındırdığından enflasyon oranının paranın brüt getirisinden çıkarılması gerekir. Hamza ve Ben Jedidia, 2017: aktaran Frederick, Loewenstein ve O'Donoghue, 2002) 'nin açıklamasına göre zaman tercihi, enflasyon veya belirsizliği önlemek veya yatırım fırsatlarının eksikliğini veya daha fazla faktörün birleşimi şeklinde düşünülebilir. Kahf'a (1994) göre, gerçek hayatta zaman tercihi, saf tüketimden daha fazla bir yatırım olgusudur (gelecekteki para tüketimine göre mevcut tüketim tercihi). Bu nedenle, yatırım seçimi gelecekteki yüksek gelir veya gelecekteki yüksek yatırım getirisi ile belirlenir. Beklenen yatırım getirisi, bugün tasarruf etmek veya yatırım yapmak için istenen bedeldir (Kahf, 1994).

Geleneksel teoride paranın zaman değeri, İslam ilkesinde Hamza ve Ben Jedediah, (2017) ve Nurrachmi vd., (2012) 'nin belirttiği gibi yasaklanan faiz kavramından kaynaklanmaktadır. Faiz oranı, paranın zaman değeridir ve belirli bir süre için para kullanımının fiyatını temsil eder. Diğer yandan, İslami açıdan paranın zaman değeri reel sektörle ilgili olmalıdır. İslam ekonomisi, gerçek faaliyete dayalı zamana değer verir (Swielem, 2011).

Zaman tercihi, faiz oranının nedenlerinden biridir ancak tek nedeni değildir. Çünkü zaman tercihi belirsizlik, enflasyon ve yatırım fırsatı ile ilgilidir (Siddiqi, 2006). Hamza ve Ben Jedediah'in (2017) belirttiği gibi Faiz oranı ve zaman tercihi arasındaki ilişkinin zayıf olduğunu, faiz oranının borç verenin zaman tercihini tam olarak temsil etmediğini, ancak borç verenin aldığı riski ödemek için faiz oranının bir kısmını birleştirdiğini açıklar. Bu nedenle, zaman tercihinin, geleneksel görüşe rağmen, sistematik olarak faiz oranıyla ilgili olmadığı sonucuna varmıştır. İslam ekonomisindeki faiz oranının kaldırılması, zaman tercihi olmadığı anlamına gelmemektedir.

İslam alimleri, ekonomistlerle paranın zaman değerinin varlığını görüşünü paylaşırlar ancak pratikte farklı yol izlemektedirler (Al-Masri, 2005: aktaran, Hamza vd., 2017). Buna göre, paranın zaman değerinin izin verilebilirliği gerçek işlemlerle şartlandırılır ve

emtia ile ilişkilendirmek zorundadır. İslami bir perspektiften bakıldığında, Zaman tercihi ekonomik bakış açısı ve sosyal bakış açısı olarak kabul edilir. Tercih edilen davranış biçiminde ekonomik ve sosyal görüşleri ayırt etmek önemlidir. İslami sistem dini boyutları ile ayırt edilir ve İslami şeriat yasası ile formüle edilmiş etik ilkelere saygı gösterir. Sosyal açıdan bakıldığında, zaman tercihi parasal ödüllerle ilgili değildir ve ekonomik aktörler tarafından tam olarak ölçülemeyen beklenen kazanımlara dayanır.

Hamza ve Ben Jedediah'in (2017) açıkladığı gibi İslami bir perspektiften, paranın zaman değeri, ekonomik değer olarak kabul edilen gerçek varlıklara dayalı gerçek işlemler ya da işlemler şeklinde olmalı ve sosyal zaman değerinin, ahiretteki işlemlerin ödülünü alması gerekir.

Quard-al Hassan: İslam, zamana bağlı olarak kredilerde herhangi bir artışı yasakladığından, mallarda bir değişiklik varsa, zaman tercihini değerlendirmek mümkün olur, yani zaman içindeki fiyat artışlarının kredi sözleşmesine aykırı olduğu kabul edilir. İslam'ın faizi yasakladığı gerçeği, olumlu zaman seçimi kavramına aykırı olduğu anlamına gelmez. Ayrıca, paranın ekonomik zaman değerinin yokluğu, sosyal zaman değeri ile dengelenir. Paranın ekonomik zaman değeri riba ile krediye karşı çıkarken, paranın sosyal zaman değeri de Quard- Al Hassani teşvik etmektedir. Ayrıca, Murabaha ve Selem'da fiyatlandırma, paranın zaman değeri ile zamanın tercih edilmesi arasındaki ilişkiyi gerçek işlemlerle ilişkilendirir.

İslami bakış açısı, paranın zaman değerinin ekonomik faaliyetin reel kesimine dayandırmaktadır. Ekonomik faaliyetin reel sektörüne dayanarak, insanları çalışmaya teşvik etmenin ve sistemin gerçek verimliliğini artırılmasının ve ülke ekonomisinin yüksek ekonomik büyüme seviyesine ulaşması için iyileştirdiğini Meera ve Larbani, 2004 :aktaran, Nurrachmi vd., (2012) iddia etmiştir. Ayrıca spekülasyonun neden olduğu dalgalanma ve durgunluk etkisinden kaçınır ve ekonomik kriz ve adaletsizlik gibi sosyo-ekonomik sorunları azaltır. Nurrachmi vd., (2012) çalışması, zamanın ekonomik bir değere sahip olduğunu ve zamanın sermayeye dayanan faiz oranı olduğunu göstermiştir. İslami bir bakış açısıyla, paranın değerinin, insan ihtiyacını doğrudan karşılayan, ekonomik üretkenliği artıran, ulusal ekonomi ve toplumun istikrarını sağladığı, ekonomiye ve topluma sağladığı avantajları temsil ettiği sonucuna varılmıştır.

El-Komi ve Croson'un (2008) açıkladığı gibi Paranın zaman değerinin hesaplanması, İslami finansın temel ilkelerinden biridir. Para, yatırım için kullanıldığında değer

kazanır ve yatırımcı risk paylaşımı ilkesine göre pozitif (kar) veya negatif (zarar) olsun, ödülü paylaşma hakkı verir. Öte yandan, para tüketimi veya finansal kazanç sağlamayan diğer faaliyetleri finanse etmek için kullanıldığında, zaman değeri yoktur ve bir hayır kurumu olarak düşünülmelidir. Bu nedenle Şeriat, paranın zaman değerini yalnızca gerçek yatırımlarla bağlantılı olduğu zaman değerlendirir (İkbal, 1997). Yatırımlarla ilgili olarak, ribanın yasaklanması paranın zaman değeri ilkesini izler. Riba'nın yasağı, çıkarların sabit olduğu ve üretken hedefin başarılı olup olmadığına bağlı olduğu gerçeğine dayanmaktadır. Bu kesin bir kazanç sağlarken, paraya yatırım yapmanın finansal sonucu (kar veya zarar) belirsizdir. Belirli bir ödülü belirsiz bir tazminat olarak kazanmak, hem ahlaki açıdan hem de ekonomik olarak haksızlıktır. Diğer yandan kurumlar, bankanın fonlarını kullanarak zarar görse bile faiz uygulanır. Ayrıca, bir kişi faiz kavramıyla para ödünç vererek daha fazla para yaratabilir ve kişisel beceri ve bilgisi olmadan da kolayca para kazanabilir. Bu nedenle İslami banka kar ve zarar paylaşımına dayalı olarak çalışır. Eğer işadama zarar görürse, banka bu zararları kullanılan finansman türüne göre (Mudarabah, Musharakah) paylaşacaktır. İslami bankacılık, ticaretle ilgili faaliyetleri kullanarak ekonomik sistemin reel sektörleriyle bağlantı kurma eğilimindedir. Para gerçek varlıklarla bağlantılı olduğu için doğrudan ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmaktadır.

1.2. İslami Finans Araçları

Faizsiz mikrofinans, emekleme aşamasındadır ve İslami finans ilkelerine uygun finansal ürünler sunarak ve aynı zamanda gayrimüslim müşterilerin taleplerini karşılayarak kabulünü sürekli artırmaktadır. Müslümanlar, geleneksel mikrofinans ilkelerinin İslami finans yasalarına uymadığına inanıyor. İslami mikrofinans, sadece fakirlerin finansal ihtiyaçlarını karşıladığı gibi manevi ihtiyaçları da karşılar. (El-Komi ve Croson 2008) Hem Müslümanlara hem de Müslüman olmayanlara mikrofinans bağlamında büyük miktarda kar paylaşımı ve ortak girişim anlaşması vaat edildiğine ve bu sözleşmelerin bireylerin projeleri başarısız olduğunda kredilerini geri ödemelerini gerektirmediğine inanmaktadırlar. Bu nedenle, araştırma, yoksulluğu azaltma, fon sağlama araçları, risk yönetimi araçları, finansal sürdürülebilirlik ve yoksulluğu azaltma konularında faizsiz bir mikrofinans anlayışının daha iyi anlaşılmasına yardımcı olmaktadır.

Mikrofinans, yoksulluğu önemli ölçüde azaltma potansiyeline sahiptir ve sonuçları, kar paylaşımı ve ortak girişim anlaşmalarının hem Müslüman hem de Müslüman olmayan kimseler için faydalı araçlar olabileceğini göstermektedir. Müslümanlar arasında,

potansiyel borçluların havuzunu artırarak, gayrimüslimler arasında da bu sözleşmeler halen kullanılmakta olan faiz sözleşmelerinden daha maliyet ve uygunluk oranları sağlayabilir.

Mikrofinans, toplumların sosyo-ekonomik ve kültürel özelliklerine göre uygulanmalıdır (Segrado,2005; Saad ,2012 : aktaran, El-Komi ve Croson, 2016). El-Komi ve Croson (2016) araştırmasında, İslami bankacılığın kar paylaşımı ve ortak girişim sözleşmelerinin kullanımını yeniden gözden geçirmenin kapısını açar ve bu sözleşmelerin kullanımı ahlaki kaygılar nedeniyle en aza indirildiğinden beri, İslami bankacılıkta yeni ve yenilikçi sözleşme tasarımlarının düşünülmesini teşvik etmektedir. Ancak, araştırmalarında, geri ödeme için teşvik olmadan bile, borç alanların% 45'inin ortak girişim anlaşması şartlarını yerine getirdiğini ve ahlaki tehlikenin korkulan kadar ciddi olmadığını tespit etmişlerdir. Bu bağlamda, El-Gamal (1997), İslami bankacılıkta kar ve zarar paylaşımı (KZP) sözleşmelerinin kullanılmasının, işletme başarısızlığı, olumsuz seçim ve ahlaki tehlike gibi doğal riskleri nedeniyle geleneksel olarak en aza indirildiğini belirtmiştir. İşletme başarısızlığı ve olumsuz seçim sorunları hem KZP hem de faiz bazlı finans için yaygın olsa da, ahlaki tehlike KZP finansının ayırt edici riskidir. İslami bankaların KZP olmayan sözleşmelere (leasing, maliyet artı ve ertelenmiş ödeme satışları gibi) güvendiğini belirtmiştir.

İslami mikrofinans ürün geliştirme için en büyük zorluk, endüstrinin giderek farklılaşan ihtiyaçlarını karşılamaktır (Obaidullah ve Khan, 2008). CGAP tarafından yapılan çalışmada (Karim vd., 2008), endüstrilerde çoğu şirketin yalnızca bir veya iki şeriat uyumlu ürün sunduğundan daha geniş bir ürün yelpazesi sunmadığını göstermektedir. Saad vd., (2013) belirtildiği üzere , CGAP çalışması, İslami MFT'lerin ürün çeşitliliğine sahip olmadığını, yalnızca bir veya iki İslami finansman ürünü sunduğunu ve sunulan ürünlerin yüzde 70'inden fazlasının Murabaha olduğunu tespit etmiştir. Mudaraba ve Musharakah gibi İslami bankaların sözleşmeleri, kar ve risk paylaşımını teşvik ettikleri için, Murabaha'ya göre kullanımı çok az olmuştur. (El-Zoghbi, M. ve P. Serres, 2012: aktaran, Tamanni et al., 2014)'ye göre 19 İİT(İslam İşbirliği Teşkilatı) ülkelerindeki aktif finansman müşterilerinin % 74,8'i Murabaha tarafından finanse edilirken, % 21,6'sını Qard Hasan yöntemi ile finanse etmektedir. Musharaka, Mudaraba ve salam nadiren kullanılır ve % 1'den azdır. Musharaka, borçluların aktifleri veya yatırımları üzerindeki enflasyon baskısından korumaktadır (Abdalla, 1999 Aktaran; Tamanni et al., 2014). (Saeed, 2004; Dusuki ve Abozaid, 2007; Asutay, 2007: aktaran, Saad vd., 2013)

belirtildiği gibi çalışmalarında, PLS bankacılığında ve finanstan, satış temelli ve borç bazlı bir sisteme tam bir kayma olduğunu göstermiştir. İslami bankacılık endüstrisinde en çok kullanılan sözleşme Murabaha finansmandır. Diğer yandan Murabaha sözleşmesindeki sorun, pek çok İslam alimi tarafından eleştirilmiş ve aynı zamanda Müslümanların fakirleri için faiz kredisine ekonomik benzerliğine dikkat çekilmektedir (El-Gamal, 2006; Obaidullah and Khan, 2008 aktaran; El-Komi and Croson 2016, 2008). Buna ek olarak, Chong ve Liu, 2009 : aktaran, El-Komi ve Croson 2016 tarafından yapılan çalışma, Malezya'daki İslami bankacılık işlemlerinin% 1'inden daha azının PLS tabanlı ürünler olduğunu göstermektedir ve İslami bankacılığı geleneksel bankacılığa benzetmektedir.

Diğer bir mesele de faizsiz mikrofinans ürünlerini standardize etmektir. Şeriat alimleri arasındaki tartışma standartlaştırılmış faizsiz mikrofinans ürünlerinin uygulanması ve geliştirilmesinde büyük bir zorluk haline gelmiştir. Şeriat alimleri arasında sıklıkla ortaya çıkan tartışmalı konuların bazıları, gecikmeler ve cezalarla uğraşmak gibi standart sözleşmelerde zorlanılmaktadır. Öte yandan, Müşterilerin Murabaha ve İcara algıları, birçok İslami mikrofinans kullanıcısı için endişelerini dile getirmekte ve tekniklerin faiz sözleşmelerine benzer olduğunu savunmaktadır. Ancak, bu endişe doğru bir şekilde ele alındığında ve rasyonel olarak İslam şeriat yasası uyarınca izin verilebilirliğini açıkladığında endişeleri azalır ve sözleşmeyi kullanmaları için motive eder. Temel olarak, müşterilerin bir mikrofinans programı çalıştırma maliyetlerinin, programın devam etmesini sağlamak için geri kazanılması gerekir. Örneğin Mansori vd., (2015) belirttiği gibi, Qard Al-Hassan konsepti, yardımseverliğin niteliği nedeniyle çekici hale gelir ve borç alandan yalnızca asıl tutarın geri kazanılmasına odaklanır. Bununla birlikte, bu uygulamanın enflasyon nedeniyle borçlanılan borcun değerinde bir düşüşe yol açtığından kredinin fiziksel metaya bağlanması gerektiği yönünde bir öneri varmıştır.

Buna ek olarak, Mansouri vd., (2015) belirttiği gibi Müşteriler genellikle İslami mikrofinansının uygulanmasını ve geliştirilmesini zorlaştıran Mudarabah, Murabaha ve Qard Al-Hassan hakkında farklı algılara sahipler. Özellikle İslami Şeriat, faizsiz mekanizmayı düzenleyen kurallar koyar. Öncelikle, müşterilerin kar paylaşım mekanizmasına sahip Mudarabah'ı tercih ettikleri görülmektedir. Bununla birlikte, yalnızca birkaçı, kar paylaşım mekanizmasının belirli bir tasarım altında İslami finanstaki diğer alternatiflerden daha pahalı olabileceğini anlamaktadır. İkincisi, bazı

müşteriler kar belirleme konusunda mikrofinans programları ve borçlular arasındaki çatışmayı kabul eder. Ayrıca, borçlular karlarını programa açıklamamayı seçebilirler.

Temel faizsiz Mikrofinans Sözleşmeleri hibrit enstrümanlar oluşturmak için ayrı ayrı veya başka sözleşmelerle birleştirilir. Bu araçlar özkaynağa dayalı, kiraya dayalı ve borç bazlı sözleşmelerde sınıflandırılabilir. Sermayeye dayalı sözleşme, bir tarafın sermaye ve diğer kişisel çabalar getirdiği müteveli proje finansman anlaşmalarını (Mudaraba) ve tüm katılımcı tarafların finansmana katkıda bulunduğu Ortaklık Finansmanını (Musharaka) içerir. Borç temelli sözleşmeler arasında Murabaha (maliyet artı satış sözleşmesi), salam (vadeli satış), Bay Bithaman Ajil (ertelenmiş ödeme finansmanı) ve Qard Al-Hassan (yardım kredisi) gibi çeşitli sözleşmeler bulunmaktadır. Kiraya dayalı sözleşmeler, İcara (finansal kiralama) ve Azalan Musharaka gibi çeşitli sözleşmeleri içerir. Faizsiz mikrofinansın kilit unsurlarından biri, Riba'nın yasaklanması ve fon tedarikçilerini alacaklılardan ziyade fon sağlayıcı yapan kar ve risk paylaşımının teşvik edilmesidir.

Riba'nın yasağı, enflasyonun ya da idari giderlerin nedeni olsun, kesin borç miktarı dışında ödemeye izin vermemektedir. Riba İslami finasta tamamen yasaklandı, ancak İslami finansın prensipleri risk ve kar paylaşımına dayanıyor; Bu, borç verenlerin fon sağladıkları işletmelerin kar ve zararlarından pay aldıkları ve alacaklılar yerine yatırımcı oldukları anlamına gelmektedir. İqbal ve Mirakhor (2007) her iki taraf da ekonomik işlemlerden sorumlu olduğu için, kar paylaşımı, borçlunun kar etme hakkına sahip olması nedeniyle haklı kılınır, çünkü aynı zamanda zarar riski de taşımaktadır.

Faizsiz mikro finansın en önemli unsurlarından biri kar ve zarar paylaşımı kavramıdır. Risk paylaşımı, borç verenlerin finanse ettikleri işletmelerin kar ve zararlarında pay sahibi oldukları anlamına gelir. Aşağıdaki faizsiz mikrofinans enstrümanları bu araştırma için belki de en uygun olanıdır.

1) Murabaha

Muhtemelen İslami finasta en popüler düzenleme "Murabaha" sözleşmesidir. Murabaha, Şariat İslam hukuku ile uyumlu bir tür İslami finans sözleşmesidir. Murabaha, malları ve diğer ürünleri maliyet artı satış prensibi ile satmak için kullanılan bir sözleşmedir. Finansal kurum bir varlık satın alır ve tamamen ilan edilen bir maliyetle satar. Bu sözleşmede finans kurumu, borçluya belirli bir süre için ertelenmiş veya spot ödeme koşulları durumunda bazı malları borçluya sağlar. Fiyat, finansçıya

paranın zaman değerini ve işlem maliyetini telafi eden bir işaret içerir. Murabaha sözleşmesi uyarınca, finansman sağlayıcı, tam Geri Ödemeler yapılcıya kadar varlığa sahip olacak. Temerrüde düşme riskini azaltmak için, finansal kuruluş bir varlığın teminat olarak rehin alınmasını isteyebilir, doğrudan borç alanın aylık maaş ve üçüncü taraf garantisinden ödeme alabilir. Murabaha sözleşmesi, verilen hizmet için sabit bir fiyatlandırma eklemeyen önce, işlemin maliyeti ve ürünün gerçek fiyatı dahil her şeyi açıklaması gereken güvene dayalı sözleşmelerden biridir. Örneğin, eğer birisi bir Murabaha sözleşmesi yoluyla bir ürün satmak istiyorsa, satıcı fiyatı ifşa etmeli ve müşteriye işaretlemelidir. İşaretleme faizden farklıdır, çünkü müşteri vade tarihinden önce geri ödeme yapsa bile, başlangıç tutarı sabit kalmaktadır. Nurrachmi vd., (2012) belirttiği gibi, araştırmacılar, Murabaha ve konvansiyonel krediler arasındaki çeşitli farklar nedeniyle şeriata göre kar marjının kabul edilebilir olduğunu beyan etmişlerdir. İşlam hukuku, işaretlemenin yasal olduğunu, çünkü kurumu bir fırsat maliyeti ve sunulan hizmet için bir maliyet olarak telafi ettiğini ileri sürmüştür.

Kişi, bir finansal kurum aracılığıyla belirli bir fiyata bir varlık veya ekipman elde etmek ister ve bunun ödemesi daha sonar, önceden belirlenmiş bir süre içinde ya spot olarak ya da taksit bazında olacaktır. Yine tipik olarak müşteri, finansal kurumun doğrudan piyasadan satın aldığı bir malı talep eder veya müşteriye, kurum adına piyasada malı satın almak için aracı olarak belirler. Ancak, malın mülkiyeti, müşteri tutarı tamamını ödeyene kadar işletmede kalacaktır.

(Mansori vd., 2015; Haron ve Hock, 2007; Safari, Ariff ve Shamsheer, 2014) 'a göre Murabaha sözleşmesinin geçerli olmasını sağlamak için, bir Murabaha sözleşmesinin şeriat'a uygun olarak kalması için temel koşullar; satın alma zamanı; (i) malların varlığı ve mülkiyeti finansörde kalması; (ii) Finansman satılmadan önce malın sahibi olması, (iii) Malın ticari değeri (iv) Malların farklı amaçlar için kullanılmaması (v) Malların tanımlanması ve bilinmesi (vi) Fiyatın sabit olarak belirlenmesi gibi unsurları içermelidir.

Bazı akademisyenler ve uygulayıcılar Murabaha'yı birkaç noktada eleştirmektedirler (Nurrachmi vd., 2012). Öncelikle, bu artışı birçok gizli faiz biçimi olarak görüyorlar çünkü halihazırda birçok İşlami bankanın kullandığı fonlama oranı, Londra Bankalararası Teklif Edilen Faiz Oranı (LIBOR) gibi piyasa faiz oranına bağlıdır. İkincisi, Murabaha borç veren ile borç alan arasında kar ve risk paylaşımı ilkesi olan İşlami bankacılık görevini yerine getirmiyor.

Murabah'ın sözleşmesinde finansörün, ürünler müşteriye satılmadan önce elinde bulundurduğu dönemde etkili olması için başka bir riski daha vardır. Nurrachmi vd., (2012) iddia ettiği gibi, ürünlerin müşteriye tekrar satılmasından önce, finansörün, ürünün zarar görmesi veya imha edilmesi, ürünün değerindeki dalgalanma veya satın almadan önce satıcının fikrinin değiştirilmesi gibi risklere maruz kalmaktadır. Bununla birlikte, finansörler kısa bir sürede müşterilere ürün satın almak ve satmak için zaman harcayarak bu riskten etkili bir şekilde kaçınmaktadırlar.

Sayılan bu risk ve eleştirilere rağmen, günümüzde Murabaha araçlarının önemi artmış ve Murabaha baskın bir finansman şekli haline gelmiştir. İslami bankalar Murabaha sözleşmelerini yatırımlarının yaklaşık yüzde 80'ini kullanırken, PLS Mudarabah sözleşmeleri yüzde 5'ten daha azını oluşturuyor (Iqbal ve Mirakhor, 2007 :aktaran, Nurrachmi vd., 2012). (Nurrachmi vd., 2012) Bu orantısızlık nedeniyle araştırmacılar, bankaların Murabaha sözleşmelerine güvenin artırılması için çeşitli yollar önerdiler. Araştırmacılar, ürünün toplam değerinin bir yüzdesi yerine, bankanın sunduğu hizmetleri temsil etmek için uygulanan, genellikle uygulanan faiz oranlarına benzemeyen işaretleme yöntemlerini değiştirmeyi önerdiler. Murabaha sözleşmesini gelecekte kullanmak yerine, araştırmacılar İslami finansın temel ilkesini gerçekten paylaşan başka sözleşmeler kullanmayı önermeye devam etmekte, PLS Musharakah ve PLS Mudarabah gibi tercih edilen kar ve zarar paylaşımı finansman yöntemleri vurgulamaktadırlar.

2.) Qard Al-Hassan

Qard Al-Hassan veya faizsiz kredi, mikrofinans amaçlı en uygun araçlardan biridir. Qard Al-Hassan, Allah'ı memnun etmek isteyenlere iyi niyetle verilen faizsiz bir kredidir. (Mirakhor & Iqbal, 2007: aktaran, Mansori vd., 2015) tarafından açıklandığı gibi, Qard Al-Hassan, borç verenin borç alandan herhangi bir beklentisine sahip olmadığı, ancak finansal olarak ihtiyaç duyulduğunda birbirlerine yardımcı olacak anapara tutarını aldığı bir borçlanma şeklidir. Prensip olarak karşılaştırılan zaman dilimi içinde almak kaydıyla, mikro finans kurumları tarafından sağlanan hizmet için ekstra ücret alınmaz. Qard Al-Hassan'ın borçlusu, karşılaştırılan süre içerisinde borcu olan ana parayı geri ödemeli ve bu kredilere hiçbir faiz ödenmemeli ve idari ve işlem maliyetlerini karşılamak için fazladan bir paraya gerek kalmamaktadır. Qard Al-Hassan, küçük başlangıç sermayesine ihtiyaç duyan mikro girişimcileri finanse etmek ve küçük

işletme büyümesini desteklemek için bir araç olarak kullanılabilir ve geri ödeme süresi, kararlaştırılan süre boyunca taksitler halinde ödenecektir.

Tamanni vd., (2014) açıkladı gibi Borçluların, borcun tamamını ücretsiz olarak ödemeleri gerekmektedir. Bazen borçlular borçlarını, gelir getirici faaliyetler için değil tüketim veya başka amaçlar için harcama yaparak geri ödemekte başarısız olurlar. Geleneksel mikrofinans benzer şekilde, sosyal sermaye, emsal takibi ve müşterilerin ön seçimi, borç verenlerin karşılaştığı etik tehlike sorunlarının azaltılmasına katkıda bulunur ve kilit teminat olarak kullanılır. Örneğin İran'da, 1200'den fazla Qard Al-Hassan fon kuruluşunun geri ödeme oranı yalnızca% 60'tır (Kazem, 2007). Qard Al-Hassan'ın yararlanıcıları, onlara sunulan paranın bir hayır kurumu olduğuna ve bu nedenle affedilmesi ve cezalandırılmaması gerektiğine inanmaktaydılar (Karim, Tarazi ve Reille, 2008). Bununla birlikte, sistem altında işletme ve uygulamada, birçok İslam bilgininin, paranın zaman değeri konusunda belirtildiği gibi paranın zaman değeri ile ilgili Murabaha, Salam ve İstisna finansman araçları hakkında endişe duyduğu birçok sorun vardır.

3.) Musharaka ve Mudaraba

Muşaraka ve Mudaraba (kar ve zarar paylaşımı) programları, İslam alimleri tarafından en çok teşvik edilen İslami finansal sözleşmelerdir. Mudarabah, en yaygın KZP finansal sözleşmelerinden biridir. Finansman kurumu bir fon sağlar ve kararlaştırılan bir temettü için girişimcilik çabalarına, becerilerine ve zamanına ekonomik faaliyette yatırım yapar. Proje kar getirirse, kar anlaşıldığı gibi paylaşılır. Projenin kaybedilmesi durumunda, finansör sermayesini kaybeder ve girişimci çabasını ve zamanını kaybeder. Sermaye finansmanı (Mudaraba) sermaye tedarikçisi ve sermaye kullanıcısı arasında bir ilişki oluşturan finansman modelidir. Mudaraba, bir tarafın fon sağlayarak finansör olarak hareket ettiği finansmanı belirtirken, diğer taraf projenin yürütülmesinde idari uzmanlık sağlamaktadır. Mudarabah'taki kar paylaşım oranı önceden belirlenmiş olup, net bir şekilde belirtilmiş ve ödenmemiş bir ödeme toplamı olmamalıdır. Finans sağlayıcı "Rab-ul-Maal", girişimci ise "Mudarib" olarak tanınır. Kayıp Mudarib'in ihmaliinden kaynaklanıyorsa, Mudarib sermayenin tamamından sorumludur. Rab-al-Maal, herhangi bir müdahale yapmadan sadece operasyonu izleyebilir veya denetleyebilir. Mali zarar tamamen sermaye sağlayıcı tarafından karşılanacaktır. Kâr ancak Mudarabah operasyonu kâr ettiğinde talep edilebilir ve gelecekteki operasyonda herhangi bir zarar telafi edilmelidir.

İki tür Mudaraba vardır; (i) Mudharabah Mukayyadah (sınırlı Mudarabah) ve (ii) Mudharabah Mutlaqah (sınırsız Mudarabah). Mudarabah Muqayyadah'ta, sermaye sağlayıcı Mudarabay'a yatırım yapacak bir işletme veya yer belirlemektedir. Öte yandan, Mudarabah Mutlaqah'ta Mudarib, yatırım yapılacak iş türünü belirleme konusunda tam bir özgürlüğe sahiptir ((Mirakhor & Iqbal, 2007: aktaran, Mansori vd., 2015).

Musharaka merkezli sözleşmelerde kurum ve girişimci ortaklaşa projenin finansmanına ve yönetimine katkıda bulunmaktadır.

Karlar önceden belirlenmiş bir oranda paylaşılır ve zararlar her iki tarafça da eklenir. Musharaka (Ortaklık finansmanı) kararlaştırılan oranlarda yönetsel uzmanlığa ve diğer temel hizmetlere katkıda bulunur. Bu nedenle, IMF'lerin mikro projelerin etkin bir şekilde yürütülmesini izlemesi ve zamanında geri ödeme alması gerekmektedir. İslami mikrofinans modeline bağlı olarak, belirli izleme sistemleri kullanılarak geri ödeme farklı şekilde yapılabilir. Musharaka bir ticari girişime eşit katılımdır ve varlıklar veya işletme sermayesi için kullanılabilir.

Farklı bir tür Musharaka olan, Musharaka Mutanakisa'da, girişimci tarafından sermayenin geri ödenmesinin, sermaye sağlayıcısının toplam sermaye oranını düşürdüğü ve dolayısıyla işletme sahibi oluncaya kadar girişimcinin sermaye oranını arttırdığı anlamına gelmektedir. Burada ortaklık kalıcı değildir ve ortaklığı azalmaktadır. Musharakah, ekonominin ticari-sanayi sektöründe bir ortaklık şekli iken, Muzara'ah, tarımda meyve bahçesi bakımından Musaqat ile eşdeğerdir.

4) İcara

İcara, yaygın olarak kullanılan ve araçları, makineleri ve ekipmanları finanse etmek için kullanılan geleneksel finansal sözleşmelere benzer bir başka İslami finansal araçtır. Bu ürün, kurumun ilk önce kiralanan malları satın aldığı ve zaman içinde bir geri ödeme programı belirlediği Şeriat uyumlu bir alternatiftir. Finansal kurumlar tarafından kullanılan iki tür icara sözleşmesi vardır. Varlığın mülkiyetini temsil eden icara devredilemez. İcara Muntahia Bitamleek; Mülkiyetin devri, sözleşmenin sonunda gerçekleşecek olan ve daha önce kiracı ile kiracı arasında kararlaştırılan ayrıntılı bir icara kavramıdır. Mal veya ekipman edinmesi gereken kişi, icarah Muntahia Bitamleek ile bir sözleşme imzalamaktadır ve girişimci kirayı belli bir süre ödeyerek bu sürenin sonunda varlıkların sahibi olacaktır.

1.3. Zekat Kavramlarına Genel Bir Bakış

Zekat, uygun olan ve Kuran'da hak kazananlara verilen Müslümanlar tarafından karşılanması gereken beş İslam şartından biridir. İman ve namaz ifadeleri Sonrası İslam'ın Üçüncü şartıdır. Zekât, servet için zorunlu bir yıllık vergidir ve eylemlerin Kuran ve Sünnet'e dayandırılması gerektirir. Zekat, Müslümanlar için Allah'ın zorunlu bir yükümlülüğüdür ve bunu yapmamanın, bazı ülkelerde bu dünyanın hayatında ve her müslüman için ahirette cezası bulunmaktadır.

Zekat, Şeriat tarafından verilen asgari bir miktarın yerine getirilmesi durumunda, Nisab olarak adlandırılan miktarlarda, Müslümanların birikmiş olan tüm servet ve çeşitli tarımsal ürünler için yılda bir kez ödemek zorunda oldukları temel finansal yükümlülüklerinden biridir. Nisab kriterlerine uyan kişiler zekat ödemekle yükümlüdür. Nisab, zekayı ödemekten sorumlu kılan asgari miktar veya servettir. Aslında, uygulanabilir oranlar satış yapılabilir kalemlere bağlı olarak değişmektedir. Zekat, bir Nisab'dan daha az bir şeyden ve bir yıldan daha az sahip olunan mallardan kaynaklanmaz. Ancak, Allah rızası için kişi Zekat Nisab'tan daha az bir şey ödemeye istekli olabilir.

Arapça diline göre, zekat kelimesi, saflaştırmak anlamına gelen Arapça 'zaka' kelimesinden gelir. Zekat, 2 Hicri veya MS 624'ten beri zorunlu olan beş İslam şartından biridir. Müslümanlar servetlerini arındırmak ve Allah'tan bir lütuf aramak için zekât öderler. Zekat, gönlü açgözlülük ve bencillikten arındırır. Zekat gönüllü bir yardım değildir, ancak gereken zenginlik (Nisab) ile karşılandığında manevi bir görevdir.

Zekat, zenginliklerin toplumda fakir ve muhtaç kimselere yeniden dağıtımına izin verir. İslam inancına göre zekat müslümanlara, zenginliğin gerçek sahibinin Allah olduğunu hatırlatır. Zekatın ruhsal ve dünyevi yararları vardır, sonuç olarak, zekat yalnızca Müslümanların servetini temizlemekle kalmaz aynı zamanda kalbini servet için aşırı hırstan arındırır.

Jaafar'ın (2017) belirttiği gibi, Zekat, insan maneviyatı unsurları ve insan ilişkileri arasındaki bir karışımdır. Manevi olarak, zekat ödemek, zekât mükelleflerinin ruhunu kirden arındırır ve temizler. Kalbi dünyaya bağlanma ve etkilemeden arındıran temel bir ibadet eylemidir. Zekat hizmetkarlarını Allah'a yaklaştırır, günahlarını siler ve cehennem ateşinden bir kalkan görevi görür ve Allah'ın bağışlamasını sağlar.

İki tür zekat vardır, yani zekah al-mal ve zekah al-Fitr. Zekat el-Fitr, Ramazan ve Şevval aylarının bir parçası olan ve Ramazan ayında bayram namazından önce verilmesi gereken tüm Müslümanlar, erkekler ve kadınlar adına yapılan bir ödemedir. Müslümanların borçlarını, kıyafetlerini ve barınmalarını karşılayacak kadar paraları varsa, Zekat-i Hasr'ı kendi adına ve tüm bağımlıları adına o ülkenin ortak temel gıdalarını satın almak amacıyla, o ülkenin ortak başlıca gıdaları şeklinde veya parasal olarak ödemek zorunludur.

İmam Ebu Şafi'ye göre zekat al Fitr, bir "sa" olarak bir bölgenin en yaygın temel gıda maddesi olan dört avuç eşdeğeridir. Yaklaşık iki buçuk kilogram olduğu tahmin edilmektedir. Ancak İmam Ebu Hanife'ye göre Zekat, buğdayın içi yaklaşık yarım "sa" veya bir "sa" arpadan oluşmaktadır.

Zekah al-mal, Nisab'a ulaştığında Müslümanların zenginliğinden dolayı belli bir miktardır. Nisab, yıllık bazda veya bir kez hasat edilmiş olması gereken asgari servet miktarıdır. Zekat, Kuran'da ve hadiste listelenen belirli özellikler için zorunludur. Bu özellikler 1) hayvancılık (Develer, sığırlar, koyunlar ve keçiler) 2) tarım ürünleri (Tarihler, kuru üzüm ve temel ürünler) 3, Altın ve gümüş 4) ticari mallar

Kuran'da, alıcılara hak kazanan sekiz kategori vardır. Zekat Bu sekiz kategoriden başka bir kişi için Zekât ödemesi yapmak mümkün değildir.

Kur'an-ı Kerim'de adı geçen sekiz zekat alıcısı kategorisine 'Fukara' denir, temel ihtiyaçlarının yarısından azını kazananlar, Temel ihtiyaçlarının yarısından fazlasını kazananlar ancak tüm temel ihtiyaçlarından daha az kazananlar 'Masakin' (Miskin) olarak adlandırılır. Halife tarafından atanan Zakah toplayıcılarına 'Amilun ^ alayha', kalpleri ıslama ısındırılacak olanlara 'Wa Mualafati Kulubuhum' denir, Sahiplerinden özgürlüklerini satın alma sözleşmesi olan kölelere, Rıqab ', Borçlarını ödeyemeyen veya yasal borçlar konusunda iflas edenlere' Gharimun ', Gönüllü savaşçılara' Fi Sabilillah ', hedeflerine ulaşmak için yeterli paraya sahip olmayan yolcular' ibn-us-Sabil' 'denir.

Buna göre, Fukara'nın yukarıdaki tanımı Masakin'den daha az kazanmaktadır. İlk iki kategori, yani zekâ alıcılarının Fuqara (fakir) ve Masakeen (muhtaç) kategorileri, İslam alimleri tarafından geniş bir şekilde yorumlanmıştır. Bu yazının yoksulluk bölümünde ayrıntıları gösterecektir.

Genel olarak, Kur'an ayetlerinin ve zekat alıcılarının Fuqara (fakir) ve Masakeen (muhtaç) kategorilerine ilişkin Hz. Peygamber (SAV) hadislerinin incelenmesi ile,

temel ihtiyaçları karşılayacak geliri olmayan kişilerle bunlara, çalışamayan veya tamamen zrl ve hasta olanlar da dahildir. Ek olarak, Zekat, uygun toplanması ve dağıtılması yoluyla fakir ve muhtaçların mali sorunlarını zerek yardım eden bir sosyal güvenlik sistemidir. İşlam, yoksulluk ve gelir eşitsizliği ile mücadelede açık bir taahhüt olduğunu göstermektedir.

Zekat, hayırseverlik eylemi değil, zenginler için dini bir zorunluluktur ve aynı zamanda fakirlerin alma hakkıdır. Zekatı düzenleyen kuralları tartışırken, Zekât fonuna alınan mallar, alkol, uyuşturucu ve faiz geliri gibi yasak veya yasa dışı varlıklar için zekat denemeyeceğini de hatırlamak gerekir. Zekat fonu, Kuran'da almaya hak kazananlara ödenen ancak ve bina camilere yardım için izin verilmeyen sekiz kategoriye göre ödenmelidir. Zekat, devletin idari giderlerini finanse etmek ve hem fakirleri hem de zenginleri destekleyen altyapı projelerini ve kamu hizmetlerini finanse etmek için de kullanılamaz.

Kur'an ve Sünnet, uygulanabilir zekat oranlarından açıkça bahsetmektedir. Örneğin, Tarım rnleri ve altın için geçerli oran. Zirai rnler söz konusu olduğunda, pahasına sulanan ürünler için yüzde 5, yağışla sulanan ürünler için yüzde 10'dur. Altın ve gümüş için mevcut oranlar yüzde 2,5'tir ve 3 ons altın veya 21 ons gümüşe dayanır.

rnek olarak, 1 ons = 28 gram, 3 ons = 28 x 3 = 84 gram, gümüş 21 ons = 21 x 28 = 588 gram.

Hayvancılık ve tarım ürünleri gibi servet kuralları aynı kalırken, fabrikalar, makineler, profesyoneller için gelir ve maaşlı sınıflar gibi yeni zenginlik biçimleri artık zekatlanabilirlik ve uygulanabilir oranlar için yeni kurallar gerektirmektedir.

A. Mohsin'in (2013) belirttiği gibi, Zekatın hem Kuran'da hem de Hadis'te vurguladığı birçok amacı vardır. Bu hedeflerden bazıları şunlardır: Bağışının manevi ve maddi saflaştırılması, zenginlerin fakirlere yayılması, zekatın alıcılarının toplumun aktif yeleri olmalarına yardım etmek ve isyancıları ortadan kaldırmak ve Müslüman toplumlardan yoksulluğu ortadan kaldırmak için yardım etmek. Zekatın zenginlik üzerine uygulanmasında dikkat edilmesi gereken şartlar aşağıdaki gibidir.

- A. Tam Mülkiyet: Zenginliğin tam ve yasal mülkiyetine sahip olan her Müslüman
- B. Nisab'ın ("Nisat", Zekat'a Asgari Tutar olarak tanımlanır) tanımlanması: Nisab, temel ihtiyaçlar için gereğinden fazla veya sadece Hadul Kifaya'dan daha fazlası olmalıdır.

- C. Müslüman olmak: Zakat, gayrimüslimler tarafından kabul edilmez.
- D. Bütün özgür insanlar için zorunludur: Bir köle, sıbyan yada aklını kaybetmiş kimseler için zorunlu değildir.
- E. İslami takvime göre mülk üzerinde Tam Yıl (Mesaf) Tamamlanması: Sadece hayvancılık, para ve ticari varlıklar için geçerli olan tam yılın tamamlanması
- F. Mülk, Tarım ürünleri, bazı malzemeler ve hazine durumu hariç, İslam takvimine (Hawl) göre bir yıl boyunca kişinin elinde kalmalıdır.
- G. Zekatından sorumlu olunan servet Şeriat (Helal Varlıklar) tarafından yasal veya izin verilen işler yoluyla elde edilmelidir.
- H. Borçları olmadığı zekata ödemesi yapabilmek.
- İ. Zakata, ekipman ve makineler gibi üretim aracı olarak kullanılan bir mülkün bedeli dahil edilmez.
- J. Zakat, Şeriat kanununda açıkça belirtildiği gibi servete dayanır ve oranlar servetten servete değişir.
- K. Zekat kişisel kullanım için kullanılan servetten alınmaz.

Zekat, refahın uygun şekilde dağıtılmasını ve dolaştırılmasını sağlayarak ekonomik sistemde temel bir rol oynar. zekat, bireyin servetini arındırır ve Ümmet'in sosyal, ekonomik ve politik yapısını korur (Dean & Khan, 1997:197: Aktaran, Atia 2011).

Zakah, yoksulların ekonomik ve sosyal faaliyetlere katılmalarını sağlar. Bununla birlikte, Zekat ile diğer İslami sosyal finansman fonu arasındaki temel fark, zekanın zorunlu olduğu ancak diğer İslami sosyal finans fonlarının gönüllü olduğudur. Müslümanların zekat ödeme taahhüdü, sosyo ekonomik gelişimi ve ekonomik adaleti sağlamak için zengin ve fakir arasındaki boşluğu doldurması bakımından önemlidir. Çağdaş zekat kurumları, toplumda refah ve eşitsizliğin yeniden dağıtılmasında uygun ve etkin bir dağıtım sistemi ile sürdürülebilir kalkınma sağlayabilir.

Zekat bir vergi olmamasının yanında, hem dini zorunluluk unsurlarını hem de ekonomik adaleti birleştiren dini bir uygulamadır. Sorun, müslümanların hem vergileri hem de dini zorunlu zekatı ödemeleri ve zekat olarak ödenen vergileri hesaba katmaları durumunda ortaya çıkabilir. Zekat fonları en iyi şekilde toplanabilir ve vergi muafiyeti biçimindeki zekatlara teşvikler verilirse, zekat sahiplerinin dini yükümlülüklerini doğrudan yerine getirmelerine yardımcı olurlar. Zekat ödemesini vergi muafiyeti gibi oldukça güçlü yaptırım mekanizmalarıyla teşvik etmek de çok önemlidir.

2010 yılında, zekat Endonezya'da vergiden düşülebilir bir gelir haline gelmiştir. Araştırmalara göre güven ve motivasyon faktörleri vergiden düşülebilir gelir ve vergi indirimi olarak zekat tercihini önemli ölçüde ve olumlu yönde etkilemiştir. Yine bu araştırmalarına dayanarak, katılımcıların zekat kurumundan oldukça memnun oldukları ve Maliye Bakanlığı, Diyanet İşleri Bakanlığı ve diğer devlet kurumları arasında iyi bir koordinasyon sağlanması önerilmiştir (Siswantoro ve Nurhayati, 2012). (Firdaus vd., 2012) 'a göre vergi fonuna ek olarak, Endonezya Hükümeti zekat fonuna ülke için mali kaynaklardan birini vermiştir.

Zekât, temel olarak vergilendirmeden farklıdır; ilk olarak zekât, yalnızca zekâ alıcısı olan Kuran'da belirtilen sekiz kategoriye verilir. Vergilendirme, kişilerin kazançlarına ve mülklerine bağlı olarak kamu hizmeti için ödemek zorunda oldukları para miktarıdır. Bir hükümet vergi gelirlerini eğitim, sağlık ve savunma gibi kamu hizmetlerinde serbestçe kullanılabilir. Bu nedenle, hükümetin zekat fonunu farklı altyapılara yatırım yapmak için dağıtımını ne kadar faydalı olursa olsun kullanılmamıştır (Suhaib, 2009).

Vergi fonlarına ek olarak, zekat fonu ülkeler için önemli bir finansal kaynaktır. Genel olarak, zekat fonunun dağıtılması toplumun ekonomik bağımsızlığını güçlendirmeye yardımcı olabilir. Zekat fonunu güçlendirmek için göz önünde bulundurulmuş en önemli faktörlerden biri, zekat potansiyeli hakkında geçerli verilere sahip olmaktır. Ancak, verilerin mevcudiyeti, zekat fonunun yoksulluğun azaltılması planlama programını etkileyecektir. Hükümetler, Zekatın yoksulluğu azaltma programı ve ekonomik kalkınma aracı olarak katkısını artırmak, zekat fonlarını toplamak ve dağıtmak için doğru politikaları geliştirmek zorundadır. (Suhaib, 2009)

Ahmad and Mahmood (2009)' a göre, gerçek anlamda, Zekat bir vergi değildir. Zekat bağışçının malını temizler ve Zekât ödemesinin bağışçı, alıcı ve genel olarak toplum üzerinde sağlıklı bir etkisi vardır.

Suhaib (2009)'a göre İslam ülkelerinde, mevcut zekat potansiyelinin değerlendirilmesi ile toplananlar arasında geniş bir boşluk bulunmaktadır. Şu anda, zekat öngörülen tüm sipariş edilebilir maddelere karşı toplanmaktadır. Zekât'ın potansiyelinin büyük bir kısmı henüz gerçekleşmemiştir fakat, Zekat toplama çabalarını geliştirerek sermaye artırılabilir. Örneğin, Sudan'da zekat, GSYİH'ya göre önemsiz olarak ilerlemektedir ve tarımsal üretimin bir yüzdesi olarak toplanan zekat, sadece% 0,40 ila% 0,88 arasında kalmaktadır. Tarımdan uygun bileşimler yapılırsa, ülkedeki tarımsal üretimin% 5-10'u

arasında olmalıdır. Öte yandan 1988'de toplam zekatın yalnızca % 8,3'ü toplanmış ve Malezya'daki dini konseylere ödenmiştir.

(Firdaus vd., 2012) haneleri kullanarak yaptığı çalışmasında Endonezya'daki zekat potansiyelini 82.70 trilyon Rupî olarak tahmin etmişlerdir. Bu miktar 2009 yılında toplam GSYİH nin yüzde 1,30'una eşittir. Bu tahmine dayanarak, Endonezya'nın ulusal hane halkı zekatı için önemli bir potansiyele sahip olduğu sonucuna varmışlardır. Ülkenin ekonomik gelişimi için vergiye ek olarak bir finansman kaynağı olarak da kullanılabilir. Ek olarak, Endonezya'daki tüm zekat potansiyelinin çeşitli kaynaklardan toplamının 217 trilyon rupî olduğunu göstermiştir. Bu, Endonezya'nın 2010 GSYİH'nin% 3,4'üne eşittir. Zekat ve sadaka bir çalışma olarak ödeme, eğitim, gelir ve mesleğin katılımcının sıklığını ve yerini etkileyen ana faktörler olduğunu göstermiştir(Firdaus vd., 2012).

(Shaikh, 2014) Pakistan'ın toplam zekâ potansiyeli, hanehalklarından, sektörlerden veya kurumlardan ve mevduatlardan veri alınarak hesaplandığında, tüm potansiyelleri birleştirdikten sonra, ulusal zekat potansiyelinin toplamının 217 trilyon Rupî olduğunu göstermiştir. Bu rakam toplam GSYİH'nin yüzde 3,40'ına esittir. Bu rakam, ülkenin GSYİH'sindeki yükseliş veya düşüşün ardından artabilir veya azalabilir. Bu nedenle, hükümet bu yıl 7.000 trilyon GSYH'ye ulaşma hedefini belirlediğinde, toplam zekâ potansiyeli 238 trilyon Rupîye eşit olacaktır.

Tarihsel olarak, zekatın toplanması ve dağıtımı doğrudan devletin altına ulusal düzeyde yerleştirilmiştir. Hz. Muhammad (SAV) ve Halife Ebu Bekir (ra'a) döneminde ulusal düzeyde toplanmıştır. Bu uygulamalar, Hz. Muhammed'in bütün Halifeleri tarafından sürdürülmüştür. Sömürge öncesi dönemde, Müslüman ülke hükümetinin çoğunluğu, zekanın toplanması ve yayılmasından ulusal düzeyde sorumluydu. Sömürgecilikten sonra, neredeyse tüm Müslüman ülkelerde Zakat kurumu ihmal etmiştir. Sömürgeciliğin başlamasından bu yana, Müslüman ülkelerin çoğu zekat kurumlarını kaybetti ve vergi sistemini takip etmeye zorlandı ve kişisel dini görev olarak alınmaya zorlandı. Sömürgecilik döneminin ardından, Suudi Arabistan, Sudan ve Pakistan hükümeti gibi bazı Müslüman ülkeler zorunlu Zekat yönetim sistemine karar vermiştir.

Günümüzde Müslümanlara, akraba ya da dini liderler gibi gayri resmi kanallardan zekat alıcısı olduğuna inanan herkes için zekat ödemektedir. Hem hükümet hem de STK sektörlerinde politika yapıcılar ya da planlamacıların çoğunluğu tarafından yoksulluğu azaltmada zekatın önemi konusunda bilgi eksikliği yüzünden, zekat temel amacına

ulaşamamaktadır. Zakat fonunun temel amacının etkin ve verimli bir şekilde yerine getirilmesi için meşru alıcılara toplanacak ve dağıtılacak olan bir İşlam zekat kurumunun yokluğundan, modern Mşlman topluluklarda zekat ve diğer İşlami sosyal fonların rolü, daha etkili bir sisteme sahip olmak için daha etkili bir kurum gerektirmektedir. Bu nedenle, etkili zekat fonu katkıları, ekonomik Adalet ve yoksulluğu azaltma aracı için bir araç olabilir.

A. Mohsin, (2013) alışmada, zekatın faiz ve yoksulluğu giderilmesinde kilit bir kurum olarak önemini vurguladı ve faizin Mşlman ülkelerde yoksulluğu yaymada en önemli faktörlerden biri olduğuunu ve zekat kurumları kurarak faizi azaltmaya yardımcı olan alternatif finans kuruluşlarından biri olduğuunu savundu.

(Ali ve Ab. Aziz, 2014) Belirli bir ülkede zekat yönetiminin doğru şekilde uygulanması, Mşlman toplumun sosyo-ekonomik durumunu iyileştirir. (Wahid vd., 2010). (Saad vd., 2014) 'nın iddia ettiği gibi, zekat yönetiminin amacı, fakirlerin ve ihtiyaçların hayatını iyileştirerek mümkün olan en iyi sonucu elde etmektir. İşlam şeriat yasasını takiben, hükümet ve diğer kurumlar, zekatın zamanında toplanması ve dağıtılması için doğru politikaları uygulamak zorundadır. (Ahmad ve Mahmood, 2009) İnsanlar, zekatı hızlandırmak için zekatlarını resmi kurumlara bağışlamaları konusunda teşvik edilmelidir. Bu, zekat koleksiyonunun etkinliğini artıracak ve toplumun refahını olumlu yönde etkileyecek programları kullanacaktır.

Zakat kurumu kar amacı gütmeyen bir finansal kurumdur ve hem ödeme yapan hem de alıcılara tamamen şeffaf olmalıdır. Zekāt fonunu yönetme aracı İşlam şeriat'ta belirtilenlere uygun olmalıdır. Zekatın yönetilme yollarına ulaşılması hedefleri de çok önemlidir. Zekat kurumunun zekat hedefinin optimizasyonunda en kritik yn olduğu iddia edildi. Bu nedenle, zekat kurum sisteminin etkinliği, İşlam'ın üçüncü ayağını en iyi şekilde yerine getirme açısından değerlendirilmelidir.

Potansiyel zekat mükellefleri, Mşlmanlar ile zekat kurumları arasında güven olmadığı durumlarda zekat kurumları yerine doğrudan fakirlere ödeme yapmayı tercih etmektedir (Abdul Quddus, 2009 ; Saad vd., 2014). Suhaib (2009) Zekat evine gitmek yerine, Zekat devlet tarafından kontrol edilen bir zekat kurumuna güvenmenin mümkün olmadığı durumlarda doğrudan fakirlere ödeme yapar. Ayrıca, zekat fonlarının kötüye kullanılması ile ilgili son haberler, zekat kurumlarında zekat fonlarının şeffaflığını ve güvenilirliğini sorgulamaktadır (The Star Online, 2017; Jaafar, 2017)

Possumah (2016)'a göre, bir toplumdaki yoksulluğu azaltmak için, zekat kurumları İslam'ın, güven ve adaletin değeri ile örgütlenmeli ve yönetilmelidir. Zekât'ın kuruluşunun ardındaki sebep, Müslümanların yükümlülüklerini doğru şekilde uygulamalarına ve yoksulluğu azaltarak sosyo-ekonomik sorunu çözümlerine yardımcı olmaktadır. Güney Afrika gibi bazı ülkelerde (Hassanain ve Saaid 2016), Zekat yönetiminin etkinliği profesyonellikten yoksundur ve eğitim, standart belirleyici kurumlar ve finansal hizmetler kurumları gibi destek yapılarına sahip değildir.

(İslamic social finance report, 2015) 'a göre, Zekat sektörünün temel bulguları, Bireyselden Zekatın Kurumsal Yönetimine Geçiş ve kamu ile özel kurumların bir arada bulunmasıdır. Malezya ve Sudan'da olduğu gibi, zorunlu hallerde zekat fonları toplamak için yasalar çıkarmaya başlamışlardır. Bununla birlikte, Endonezya'da ve Nijerya'daki dört ülke gönüllü olarak zekat fonları toplamaktadır. Ancak, 1986 tarihli Sudan Zakat Kanunu hükümete zekat fonları toplama hakkı vermektedir (A. Mohsin, 2013) Kanun, hükümete Sudan'ın içinde ve dışında çalışan Sudanlı Müslümanlardan toplanma hakkı vermiştir.

Malezya'da toplanıp dağıtılacak olan Zekat fon yönetimi, her eyaletin İslam Dini Konseylerinin (IRC) kontrolü altındadır. Konsey, yoksulluğun azaltılmasında ve ülkedeki fakir insanların yaşam standartlarının iyileştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır (Saad vd., 2014). Diğer yandan, Zekat Sudan Odası, daha fazla gelişmesi için refaha odaklanmak yerine, kurumun gelişimine odaklanmıştır (A. Mohsin 2013). Zekat fonunun sistematik ve etkin yönetimi zekat fonunun amaçlarına ulaşmak için zekat fonunun kritik bir yönüdür. Zakat, Sudan Cumhuriyeti'nde aşağıdaki politika hedeflerine sahip ulusal bir kurumdur: i) Kuraklığa, çölleşmeye, felaketlere ve salgınlara karşı bir güvenlik ağı sağlamak. ii) Nakit ve aynı destek sağlayarak yoksulluğu azaltın. iii) Yoksul ve muhtaçların yararına projeler oluşturmak. iv) işsizliği eğiterek ve küçük projeleri destekleyerek ele almak (Hassanain ve Saaid, 2016).

Genel olarak, Zekat toplama ve dağıtım sorumluluğu devlete verildiğinde, Zekat devlete doğrudan vergi veya vergiden düşülebilir gider olabilir. Malavi deneyiminde İslami zekata (vergiden muaf, vergiden düşülebilir gider) yapılan tüm bağışlar. Zekatın devlet tarafından toplanmasının ve dağıtımının arkasındaki neden, alıcıların saygınlığını bozmadan doğru alıcılara dağıtıma uygun olan tüm insanlardan zekat toplama devletine sorumluluk vermektedir.

Profesyonel yönetim ile merkezi bir Zekat Fonu kurulurken (Ahmad ve Mahmood, 2009), teknik ve dini konular, günlük operasyonları kolaylaştırmak, ödeme yapanları ve alıcıları tek bir merkezde bir araya getirmek ve yoksulluğu azaltma hedeflerini en üst düzeyde çözülmektedir

1.4. Vakıf Kavramlarına Genel Bir Bakış

İslam, müminleri defalarca hayırsever ve yardım faaliyetlere aktif olarak katılımlarını ve tutmalarını vaaz eder ve müminleri olabildiğince gönüllü faaliyetler yapmaya motive eder. Son zamanlarda, Waqf, Zekat ve Sadaqah gibi gönüllü ve hayırsever faaliyetler, artan eşitsizlik, işsizlik ve İslam dünyasının karşı karşıya olduğu aşırı yoksulluk nedeniyle her zamankinden daha fazla ilgi görmüştür.

Yoksulluğun ortadan kaldırılması, sosyo-ekonomik adalet ve eşit gelir dağılımı İslam'ın temel hedefleri arasındadır ve İslam ekonomik sisteminin özellikleri olmalıdır (Chapra, 1985 : aktaran, Ahmed, 2004). İslam mikrofinans kurumlarında, faaliyetlerine sosyal boyutları normal ticari finansman uygulamalarıyla dahil etmek gereklidir, çünkü toplumun daha yoksul kesimlerine hizmet veren finansal kurumların gelişmemesi endişe yaratmaktadır.

Zekat, vakıf ve Qard Hasan gibi İslami kurumlar adalet, eşitlik, sosyal barışı sağlamak ve temel ihtiyaçların karşılanması içindir (Zarqa, 1988; Siddiqi, 2004 : aktaran, Haneef vd., 2015). Vakıf kurumunun Müslüman ülkelere sosyo-ekonomik hizmetler sunulmasında büyük rolü vardır (Hasan, 2008).

Vakıf kurumu tarihsel olarak İslam tarihi boyunca sosyal hizmetlerin teşvik edilmesinde ve Müslüman toplumlarda genel refahın iyileştirilmesinde hayati bir rol oynamıştır. Vakıf oluşturarak ve gelir akışı yaratan veya dolaylı olarak üretim sürecine yardımcı olan uzun vadeli varlıkları korur.

Vakf (Sadaqah Jariyah) Kuranda tam olarak belirtilmemiştir, ancak dolaylı olarak belirtilmiştir. Daha da önemlisi vakıf, benzersiz uygulama ilkeleri bakımından diğer tüm Zekat türlerinden, bağışlardan ve hayır kurumlarından farklıdır. Vakıf zorunlu değildir, ancak yoksulların sağlık ve eğitim gibi ekonomik, askeri teçhizat, kutsal savaşçıları ve ailelerini destekleme, mahkumların kurtuluşu için ödeme yapma ve ekonomik olmayan yönlerini geliştirmeyi amaçlayan kalıcı bir yardım aracıdır.

Vakıf'ın tanımını baktığımızda, tutmak, hareketsiz durmak ve bırakmamak anlamına gelir. Suhaib (2009) tarafından tanımlandığı gibi Vakıf, herhangi bir mülkün bedelinin kendisinin mülkiyetinden alınması, onu kalıcı olarak Allah'ın mülkiyetine devretmek ve intifa hakkını başkalarına adanmak olarak tanımlanır. Mülkiyet alıkonulur ve Mülkten elde edilen gelir vakıf hüküm ve koşullarına göre uygulanır. Bu nedenle vakıf olduğu için mülk kalıcı ve Allah'a ait olduğu için kalacaktır. Vakıf ile ilgili belirli koşullar vardır, ancak amaç yoksullara ve topluma hizmet etmektir. Sektörün büyümesi için etkili ve esnek bir vakıf kanunu şarttır. Kurucu (vakıf) mülkün kullanılabileceği hedefleri ve meyvelerinin, hizmetlerinin ve gelirlerinin nasıl dağıtılacağını ve vakıf yönetimini de belirler.

Vakıf malını kimin idare edeceği açıkça belirtilmelidir veya bu amaçla başka biri atanır. Ayrıca tapu faydalanıcıları, sınıf, kategori veya belirtilen intifa hakkı veya gelir paylarının açıklığa kavuşturulması ile belirtilmelidir. Peygamber Muhammed'in (SAV) vefatından sonra vakıf sayısı, o dönemin İslam toplumlarının ihtiyaçlarının genişlemesi ve çeşitlenmesi nedeniyle artmıştır. Camilerin kuruluşu, inşaatı ve bakımı, eğitim, sağlık, gıda, su, köle, iflas vb. gibi sosyal hizmetlerin, vakıf ana kaynağıdır.

Shirazi vd., (2015) iddia ettiği gibi, geçmişte Vakıf hem dini hem de sosyal amaçlar için kurulmuştur. Böyle bir Vakfın ilk örneği Medine'de Peygamber (SAV) tarafından kurulan Peygamber Camii'dir. Daha sonra, peygamber (SAV) tarafından önerildiği gibi, Hz Ömer tarafından verilen Khyber toprakları gibi sosyal amaçlar için başka bir Vakıf kuruldu ve daha sonra konuk ve diğerlerini sağlamak için serbest kölelere dağıtılmıştır. Başka bir örnek ise, Osman tarafından su kuyusu (Bi'r Rumah) satın almak ve Medine'deki herkes için ücretsiz yapmaktır. Tarih, Vakıf'ın yıldan yıla büyüdüğünü göstermektedir. Osmanlı imparatorluğu döneminde toplum, sağlık, eğitim ve refahın finansmanını Vakıf sistemine bırakmıştır (2009; Rashid, 2011; and Ahmed, 2004 : aktaran, Shirazi vd., 2015).

Vakıfta dört ana paydaş vardır: Vakıf (verici), Mawqoof Alayh (lehdarlar), Mawkoof Bihi (Vakıf mülkü) ve Mutawalli (Vakıf bakıcısı). Bir Vakıf vericisinin Mutawalli (yöneticisi) olgun olmalı, dürüst olmakla ve Vakıf isteklerini ihlal etmemeli, mülkü düzgün bir şekilde yönetmeli ve kontrol etmelidir. Mawkoof Bihi (Vakıf mülkü) özel mülkten toplu mülkiyete (faydalanıcılar) transfer edilir. Kişisel varlıklar Vakıfta dini, eğitimsel veya herhangi bir yardım amaçlı özel şart ve koşullar altında sağlanacaktır. Koşullar kalıcıdır ve değiştirilemez. Yasal çerçeve, maddi duran varlığın tanımını

gayrimenkul gibi taşınmaz maddi varlıklarla sınırlandırılmamalı, aynı zamanda taşınır, finansal ve maddi olmayan varlıkları da açıkça tanınmalıdır.

Vakıf Çeşitli amaçlar için oluşturulabilir ve aşağıdaki üç kategoriye ayrılabilir: genel refah için (Waqf Khayri): eğer senet toplumun genel refahı, muhtaç ve fakir lehine yapılırsa. Aile Waqf (Waqf Dhurri): tapu, yardımların kurucunun ailesinin belirli üyelerine ya da vericinin belirtilen akrabalarına gitmesi gerektiğini şart koşarsa. Kamu ve aile kombine Vakıf (Vakıf Muştarak): verilen lehtarların hem aile üyeleri hem de genel halk olmasıdır.

Nadwi ve Kroessin'in (2013) belirttiği gibi, ideal olarak vakıf tapusunun ilk amacı Vakıf kurucusu için ruhsal kutsamaların ve ahlaki yükselmenin sağlanmasıdır. Vakıf kurarak kurucu manevi olarak Allah'a bir adım daha yaklaşır ve bir başarı duygusu kazanır. Ancak Vakfın ikinci hedefi ihtiyaç sahibi ve hak sahibi kuruluşlara temel ihtiyaçları kolaylaştırmayı ve sağlamayı amaçladığından, istenen sonu maddi bir şekilde gerçekleştirmek için etkili bir yönetim mekanizmasının etkin bir şekilde uygulanmasını talep etmektedir.

Vakfın korunması şüphesiz vakfın yönetimindeki en önemli konudur. Yasal çerçeve açıkça belirtilmelidir. Yönetim vakıf ile ilgili halefler atama hakkına sahiptir. Koruma önemli olmakla birlikte, yasa vakıftan doğan faydaları korumanın ve arttırmanın önemini açıkça tanımalıdır, vakıf faaliyetlerinin nihai amacı budur. Bu ancak vakıf kalkınmasının önemi açıkça tanındığında ve koruma ve kalkınma kaygıları arasında bir denge kurmak için düzenleyici çerçeve oluşturulduğunda mümkündür.

Osmanlı döneminde Shirazi vd., (2015) belirttiği gibi, binlerce kişi herhangi bir kişisel ilgi beklemeden altyapı sahipliğinde kendi mülkiyeti ve parası olan binlerce kurum kurdu. Bunlar arasında yollar, köprüler, sulama sistemleri, refah hizmetleri; eğitim hizmetleri, evler, işletmeler sürekli çalışmalarını sağlamak için bu kurumlara gelir kaynağı olarak kurulmuştur. Vakıf kurumlarının tarihteki bazı önemli örneklerini bulabiliriz. Örneğin, eski Osmanlı İmparatorluğu'ndaki tüm Arap topraklarının dörtte üçü ($\frac{3}{4}$) Vakıf'a aitti. Cezayir'de, Fransız işgali altında Vakıf, on dokuzuncu yüzyılın ortalarında ülkenin topraklarının yarısını ($\frac{1}{2}$), aynı zamanda Tunus'ta Vakıf'ta Vakfın $\frac{1}{3}$ 'ünü temsil ediyordu. 1949'da Mısır'da, tarım arazilerinin yaklaşık $\frac{1}{8}$ 'i bu kategoriye aittir. Pakistan'daki vakıf mülklerinin kamulaştırılmasından önce, bireyler, yerel gönüllü gruplar vakıfları yönetmiştir. Vakıf (döner) tarafından belirtilen amaç dışında, bazı vakıf özellikleri yanlış yönetildi ve kötüye kullanıldı. Mezarlar, camiler,

topraklar ve binalar gibi vakıf mülklerinin yönetimini iyileştirmek için bölüm 1960 yılında Pencap, Sind, Baluchistan, Khyber-Pakhtunkhwa, Azad Cemma ve Keşmir hükümetinde tüzel kişilik vakıf başkanı olarak kurulmuştur.

Uganda'da vakıf mülkleri doğrudan Uganda Müslüman yüksek konseyi tarafından endüstriyel ve ticari holdingler aracılığıyla yönetiliyordu. Endüstriyel ve ticari işletmeler Kampala ve Jinya'da bulunan sekiz tarım arazisini, bir fabrika zarf üreten, konut ve ticari binaları yönetmektedir (Suhaib, 2009).

Ahmed (2004) belirttiği gibi, vakıf'ın geçmişte Müslüman toplumlardaki önemi, bu kurumların büyüklüğü hakkındaki mevcut bilgilerden açıkça görülebilir. Bazı Müslüman ülkelerde vakıf, toplam ekilebilir arazinin ve diğer mülklerin üçte birine veya daha fazlasına ulaşmıştır. Mısır'da Muhammed Ali'nin yönetimi sırasında yapılan ilk arazi araştırması, 600.000 kişinin toplam 2.5 milyon Feddan (Bir Feddan 4200 metrekaaredir) ekilebilir arazinin vakıf olmasaydı; Bu Vakıfların çoğu camiler ve eğitim içindi, büyük bir tanesi de Ezher içindir.

Shirazi vd., (2015) iddia ettiği gibi, Vakfın önemi göz önüne alındığında, birçok İslam ülkesi Vakıf kurumunu yönetmek için bir bakanlık veya özel bir departman kurmuştur. Görevlerinden biri Vakıf'ı canlandırmak ve bu İslami kurumu kendi ülkelerinde yoksulluğun azaltılmasının merkezine yerleştirmektir. Buna ek olarak, bazı uluslararası Vakıf programları yoksulların sosyal gelişimi ve acil yardımın da başarılı olmuştur. Vakıf hakkındaki literatür aynı zamanda operasyonel kapasite eksikliğini de tanımlamaktadır. Örneğin, Bangladeş'teki (Karim 2010 Aktaran: Shirazi et al., 2015), ülkedeki Vakıftaki temel sorunun vakıf mülkünün zayıf yönetimi olduğunu tespit etti. Yaklaşık 150.000 sahayı yöneten 100'den az memur var. Bu memurlar, çok az sayılarına ek olarak, uygun yönetim için yetkinlikten yoksundurlar.

(Sadeq, 2002 : aktaran, Amin, 2015) Vakıf'ın finansman kaynağı açısından rolünü araştıran çalışmalar arasında Vakıf kurumlarının finansman kaynağı olacak olan yoksulluğun azaltılması için interaktif bir model sunmaktadır. Birçok ülkedeki vakıf kurumlarının fon toplama ve yönetimi konusunda eksiklikleri vardır. Vakfın devlet dini konseyleri ile bağlantılı olduğu Malezya gibi ülkeler. Hem nakit hem de türdeki çeşitli fon kaynaklarının, mikrofinans programlarının ilgili kurumların yetenekleri, kapsamı ve yasal gerekliliklerine uygun olarak yürütülmesinde esnekliğe izin vermesi muhtemeldir. Dolayısıyla, İslami finans kurumları ve müşteriler arasındaki ilişki bir kredi veya borçlu değil, hem riskleri hem de ödülleri paylaşmak için ortak ilişkisidir. Vakıf fonunun

getirilerin veya kârların gelecekteki fonlama için tutulacağı üretken faaliyetleri finanse etmesi beklenmektedir. Bu süreç Vakıf fonlarının gelecekte birçok potansiyel faaliyet için sürekliliğini sağlamaktadır.

Ek olarak, bir Vakfın en tartışmalı yönlerinden biri Vakıf mülkiyetinin doğasını belirlemede yatmaktadır. İlginç bir şekilde, bir Vakıf mülkü için değerlendirme kriteri, çeşitli İslam hukuk okulları arasında önemli ölçüde farklılık göstermektedir. Hanefi, Şafi ve Hanbeli dahil olmak üzere birçok hukukçu, bir Vakfın yalnızca somut ve sarf olmayan bir varlık olarak geçerli olduğunu iddia eder. Ayrıca, (İbn e Humam, 1995 : aktaran, Nadwi ve Kroessin, 2013) bir Vakfın zamana bağlı olmaktan ziyade sonsuza kadar olması gerektiğini belirtmektedir.

Ali (2014) belirttiği gibi, vakıf Sadece Müslüman ülkelerde ekonomik kalkınma sağlamakla kalmaz, aynı zamanda bu ülkelerde kritik olarak karşılaşılan yoksulluk sorunlarına da değinir. Yenilikçi bir yaklaşımla, maliyet, kaynak yaratma ve alıcılar tarafından temerrüde düşme nedeniyle Vakıf yönetimindeki kayıp açısından bazı sorunların üstesinden gelebilecek Para Vakfı kurulabilir. Para Vakfı, toplumun genel sürdürülebilirliği için projeler yürütmek üzere bağışçılardan gelen parayı kullanır. Bu nedenle insanların mikrofinans araçlarıyla yoksullara yardım etmelerini sağlar.

Para Vakfı kavramı ve yasallığı aslında Maliklerin akıl yürütmesine dayanmaktadır. Ancak Fıkıh'ın tüm okullarında buna açıkça izin verilmez (Kahf, 1999). Nadwi & Kroessin (2013) 'in iddia ettiği gibi, Para Vakfı bazı klasik hukukçular tarafından sekizinci yüzyılın başında onaylanmıştır, Osmanlı döneminde on altıncı yüzyıla kadar önemli bir uygulanabilirlik elde etmiştir. Osmanlı döneminde konsept resmen onaylanmış ve yaygın olarak kullanılmıştır. Güncel bağlamda, Nakit Vakıf, likit niteliği bakımından en uygun bağış yöntemlerinden biri gibi görünmektedir ve yönetilmesi nispeten kolaydır. faydalarını daha geniş bir faydalanıcıya dağıtmak veya belirli projelere dağıtmaktır.

(Othman 1982 : aktaran, Nadwi ve Kroessin, 2013)) üç imam'ın bilinen yaklaşımlarına göre, Malik, Şafi ve Ahmad ibn-e-Hanbil, satılmasına izin verilen ve periyodik olarak yenilebilecek her şeyin geçerli Vakıf olarak Kabul edilmesidir. Nakit Vakfın yasallaştırılmasında önemli bir rol oynayan pozisyon, ölçülebilir veya ağırlıklandırılabilir herhangi bir şeyin Vakıf olarak kabul edilebileceğini kabul eden İmam Zufar (Hanefi Hukukçusu) 'dir. Dahası, Zufar'a göre, eğer Vakıf, Vakfın verilen bedelinin satılmasını ve nakit hasılatın borç verme amacıyla kullanılmasını şart koşarsa,

bu koşulda yanlış bir şey yoktur. İmam Zufar ve bazı Maliki hukukçularının ışığında nakit Vakıf meşruiyet kazanmış ve 15. yüzyılın başlarında Osmanlı döneminde pratik bir uygulama haline gelmiştir.

Bilginlerin büyük çoğunluğu, doğası gereği tüketim yoluyla bozulabilen veya kendisinin tüketimi dışında kullanılamayan hiçbir nesnenin / mülkün Waqf nesnesi olmaya uygun olmadığı görüşündedir. Bununla birlikte, bu pozisyonun aksine, Maliki düşünce okulunda hayır kurumu olarak tahsis edilebilecek herhangi bir şeyin Vakıf konusu olmasına izin verildiğini iddia eden bir azınlık görüşü vardır (Mohsin, 2009: aktaran, Nadwi ve Kroessin, 2013).

Özellikle Peygamber (SAV) Efendimiz'in eşlerinden birinin, belli bir süre içinde isteyenlere kiralanmak üzere mücevher hediye ettiği ve kiranın aile fertlerine verilmesi gerektiği kaydedilmiştir (İbn-e Qudama 1997: aktaran, Nadwi ve Kroessin, 2013).

Nadwi ve Kroessin (2013) 'in iddia ettiği gibi, İmam Zufar'ın nakit vakıf meşruiyetini ilk önerdiği sekizinci yüzyılda, ideal kullanımı önermiştir. Buna göre, Nakit Vakfı ideal olarak kâr ve zarar paylaşım işletmeleri ve Vakfın gerçek amacı için kullanılan tahakkuk eden yardımlar yoluyla yapılmalıdır. Bunun yerine, Osmanlı döneminde nakit Vakfından gelir elde etmek için İstighlal adlı yasal bir düzenleme yapılmıştır. Bu düzenlemenin genel kuralına göre, bir borçlu vakıf (Mutawalli) yöneticisine nakit için yaklaşacak ve değerli varlıklarını gerekli nakit için teminat olarak rehin edecektir. Bu bağlamda, para verilirken, yönetici (Mutawalli) borçluya verilen nakitin belirli bir yüzdesini teminat depozitosu olarak tahsil edecektir

Suhaib (2009)'a göre, Nakit vakıf Türkiye'de uygulanmıştır. Örneğin, Türkiye'de Evkaf Genel Müdürlüğü 1954 yılında bankanın% 75'ini elinde bulundurarak Türk Evkaf Bankasını kurdu. Bankanın geliri vakıf mülklerinin yönetimi, restorasyonu ve diğer ihtiyaçları için harcanmıştır.

Nakit vakıf uygulaması, Türkiye, Mısır, Singapur, Malezya, Pakistan gibi birçok ülkede kullanılmaktadır(Cizakca, 2004; Elgari, 2004; Kahf, 2004, Ahmed, 2007 : aktaran, Haneef vd., (2015) . Buna ek olarak, nakit Waqf esnekliği ve yoksulların herhangi bir yerde kullanma potansiyeli nedeniyle Endonezya'da hızla büyümüştür. Nakit vakfının yıllık 3 trilyon Rupî potansiyeli vardır (Nasution, 2003: aktaran, Haneef vd., (2015) . Cizakca (2004) : aktaran, Ahmed (2004) Nakit vakıf kavramının bugün toplumdaki sosyal hedeflere hizmet etmek için kullanılabileceğine dair bir model önermektedir.

Shirazi vd., (2015) 'ye göre, Tarihin Vakfın sosyal kalkınma ve yoksulluğun azaltılmasındaki rolünün zengin deneyiminden şüphe yoktur. Ancak bugün Vakıf gelirleri Caminin genel bakımı için bile ödeme yapmak için yetersizdir. Bu, esas olarak yönetim sistemindeki değişikliklerden kaynaklanmaktadır. Vakıf canlandırmak için birçok hükümetin amacı, yoksulluğun azaltılmasına potansiyel katkısı ile açıklanmaktadır. Aslında Vakıf, eğitim dahil her şeyde faydalı olabilir; yeniliği kolaylaştırmak ve verimliliği artırmak için finansmana erişim; sağlıklı bakım, sanitasyon ve daha fazlası.

Vakıf kurumundan gelen fonlar, devletin yoksullara yaptığı harcamaların yerini alacak ve bu fonlar ülkenin kalkınma ihtiyaçları, bütçe açığını, daha iyi gelir dağılımını, ekonomik büyümeyi ve yoksulluğu azaltmak için kullanılacaktır (Budiman ve Kusuma ,2011 : aktaran, Shirazi vd., 2015). Bazıları, Cizakca, 2004; Elgari, 2004; Kahf, 2004, Ahmed, 2007; Hasan, 2010 : aktaran, Haneef vd.,(2015) belirtildiği gibi vakıf tabanlı finansman kurumları önerme görüşünü desteklemektedir. Ek olarak, Zekat ve Vakıf'ın bu şekilde kullanılması, yoksul müşterilerin tüketim ihtiyaçları zaten karşılandığından temerrüt riskini en aza indirecektir Amin (Amin vd., (2015). .

Vakıf hakkında özetlemek gerekirse, Vakfa “Sadaqah Jariyah” veya sürekli yardım da denir. Kalıcı olarak bir varlık vererek yaratılan bir Vakıf. Genel olarak, vakfın tarihi çok önemlidir ve özellikle yoksulların hizmetinde önemli bir başarı elde edilmiştir. Kamu hizmetleri, eğitim, araştırma ve sağlık hizmetleri de dahil olmak üzere çeşitli Vakıf türleri kurulmuştur. Müslümanlar, amaçlanan hedefler için fayda sağlamaya devam eden Vakıf oluşturmaları için teşvik edilir ve yardımların sonsuza kadar devam edebilmesi için mütevelli heyetine herhangi bir zararın garanti altına alınması ve güvence altına alınması zorunludur. Ayrıca, nakit vakfı yönetimi ve idaresi için atanan kurumun fon toplama, yatırma ve dağıtmada kritik ve önemli bir rol oynaması beklenmektedir.

1.5. Yoksulluğa Genel Bakış

Yoksulluk, sosyal, ekonomik ve politik yönleri içeren çok boyutlu bir fenomen olarak kabul edilir. Yoksulluk hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde ve kültürel, sosyal ve coğrafi sınırlardan bağımsız olarak kırsal ve kentsel alanlarda bulunmaktadır. Bununla birlikte, yoksulluğun niteliği toplumdan topluma, kültürden kültüre, yerden yere ve zaman zaman değişebilir, ancak birçok ülkede hayati bir endişe kaynağıdır.

Yoksulluğun temel yönlerinden biri, yaşamın gerekliliklerini satın almak için asgari gelirdir ve aynı zamanda sadece finansal kaynakların yokluğunu değil, işsizlik, sağlık, eğitim eksikliği, kırılganlık dahil tüm yaşam alanlarını da kapsar. Fakir ve fakir olmayan insanlar arasındaki sınıflandırma topluma, yere ve zamana göre değişmektedir. Kentsel kesimdeki fakirlerin ihtiyaçları kırsal alanlardakilerden farklıdır. Örneğin, bir ülke fakir insanları günde 2 dolardan daha az kazananlar olarak kabul ederken, başka bir ülkede fakirleri 5 dolardan az kazananlar olarak kabul edebilir. Bu nedenle, ikinci ülkedeki fakir bir kişi, birinci ülkenin kriterleri kullanılıyorsa bu şekilde sınıflandırılmaz.

Genel olarak, geleneksel ve İslami Şeriat yasalarına göre yoksulluğun tanımı, yoksulluk sınırının ne anlama geldiği ve nasıl tanım anabileceğinin yanı sıra, yoksulluk sınırının tanımı hakkında tanımlanması gereken temel konulardan bazıları tartışılacaktır. Yoksulluğun azaltılmasından bahsetmeden önce, kültürünü ve diğer sosyal-ekonomik koşullardan farklı olan tanımını, nedenlerini anlamak önemlidir. Son olarak, araştırmada, hem İslami hem de geleneksel bağlamda yoksulluğun azaltılmasının ne demek olduğunu ayrıntılı olarak incelenecektir.

Yoksulluğun tanımı nedir?

Yoksulluğun tek bir evrensel anlamı yoktur ve yoksulluğun tam olarak ne olduğu ve onu nasıl tanımlamamız ve ölçmemiz gerektiği konusunda çok fazla tartışma vardır. (Ledgerwood 2000) Akademisyenler ve politika yapıcılar yoksulluğun nasıl tanımlandığı ve ölçüldüğü konusunda aynı fikirde değildir. Sosyologlar, ekonomistler ve siyaset bilimciler gibi farklı alimler farklı tanımlara sahip olduklarından, tüm disiplinlerin üzerinde anlaşmaya vardığı tek bir tanım yapmak zordur. İlk önce birleşmiş milletler, dünya bankası ve diğerleri tarafından hangi tanımların verildiğini görelim. (Spicker, 2015) Birleşmiş Milletler, yoksulluk, gıda, sağlık, barınma, eğitim, sanitasyon tesisleri, güvenli içme suyu ve bilgi de dahil olmak üzere temel insan ihtiyaçlarının ciddi bir şekilde yoksun bırakılması olarak tanımlamıştır (UN t.y.). (MONDAL, t.y.) BM'nin genel yoksulluk tanımı sağlıklı, eğitime yetersiz erişim, yetersiz barınma, sosyal ayrımcılık ve güvenli olmayan ortamlar ve diğer temel hizmetleri içermektedir. (Pettinger, 2017) Dünya Bankası yoksulluğu şu şekilde tanımlamaktadır: Yoksulluk refahın önemli bir yoksunluğudur ve onurlu bir şekilde hayatta kalabilmek için temel mal ve hizmetleri elde etmek için yetersiz gelirler ve yetersizlikler gibi birçok boyutu içermektedir. (Spicker, 2015) Avrupa birliği, yoksulluğu sınırlı kaynakların (maddi,

kültürel ve sosyal olarak) içinde yaşadıkları Üye Devlet'te (Avrupa Topluluğu ..) kabul edilebilir asgari yaşam tarzından dışlanması olarak tanımlamıştır.

Daha önce açıklandığı gibi, yoksulluğun tek bir tanımı yoktur ve fakirlik tanımının çok boyutlu doğasını anlamak için farklı akademisyenler ve araştırmacılar tarafından verilen tanımlara gözetmek gereklidir. Klasik iktisadın kurucusu Adam Smith, yoksulluğu doğanın veya geleneklerin ihtiyaçlarını satın alamamak olarak tanımlamıştır (Smith, 1776 : aktaran, Davis ve Sanchez-Martinez, 2014). (Mondal...'da belirtildiği gibi) yoksulluk, toplumun bir kısmının yaşamın temel ihtiyaçlarını, yani yeterli gıda, giysi ve barınağı karşılayamayacağı ekonomik ve sosyal koşulları ifade eder. Ayrıca sağlık, eğitim ve istihdam için fırsatlardan yoksun bırakılmasını da içerir. Yoksulluk konusundaki en ünlü araştırmacılarından biri olan Amartya Sen, Adam Smith'in yaklaşımını tamamlayan yoksulluk tanımını vermiştir. Yoksulluğu, bir toplumda yaşamak için gerekli olanın eksikliği olarak değil aynı zamanda günlük sosyal faaliyetlere katılmak için tanımlamıştır. Yeterince yiyecek ya da suya sahip olabilirsiniz, ancak tadını çıkarmanıza izin verecek uygun bir ortam ya da eğitim yoktur (Poverties, 2011).

Yoksulluğun tanımlanması yalnızca bir boyuttur veya parasal veya gelir tabanlarına odaklanmak, yoksulluğun tanımını aşağıdaki araştırmaların iddia ettiği gibi zorlaştırmaktadır. Yoksulluk, tek bir boyutla sınırlı değildir; gelir, ancak konut, eğitim, sağlık gibi yaşamın her alanında kendini gösterir (Deleeck vd.,: aktaran, Spicker , 2015). BM, yoksulluğu yalnızca gelire değil, aynı zamanda hizmetlere erişime dayanarak tanımlamıştır (Spicker 2015). (Davis ve Sanchez-Martinez, 2014) Zaman içinde kabul edilen yoksulluk tanımları, yoksulluk unsurlarını daraltan parasal konulara, siyasi katılım ve sosyal dışlanma gibi daha geniş konulara odaklanmaya yol açmıştır.(Spicker, 2015) tartışıldığı gibi, bu fenomen sürekli değişen bir fiyat seviyesine bağlandığında soru daha da karmaşık hale gelir. Ruggeri-Laderchi, Saith ve Stewart (2003), çocukların yüzde 43'ünün ve düşük vasıflı yetişkinlerin yarısından fazlasının Hindistan'da parasal yoksulluk içinde olmadığını (eğitim veya sağlığı göstergeler olarak kullanarak); benzer şekilde, yoksul çocukların yarısından fazlasının parasal yoksulluk içinde olmadığını belirtmiştir. Sonuç olarak, parasal yoksulluk, yoksunlukları önemli ölçüde yanlış tanıtmaktadır. Yoksulluk çok boyutlu bir fenomendir ve bir veya daha fazla insanın refah yönlerinde önemli bir yoksunluktur (Castro, 2010: aktaran, Hassanain ve Saaid, 2016).

Yoksulluk farklı açılardan incelenebilir, çünkü bunu tanımlamanın birçok yolu vardır. Peter Townsend, yoksulluğu yalnızca gelir perspektifinden değil, sosyolojik bir perspektiften tanımlamıştır. İnsanlar topluluklarında yaygın olarak teşvik edilebilir ve kendilerini topluluklarının bir parçası gibi hissettiren etkinliklere katılabilir (Pettinger, 2017). Yoksulluğun, insanların normal sosyal hayata katılımına itiraz edildikleri bir sosyal ilişki olarak görülebileceği ifade edilebilir (Spicker, 2015).

Yoksulluğun ölçülmesi zaman zaman ve bir yerden bir yere değişmektedir (Mondal, ..). Genellikle toplumdaki mevcut standartlar tarafından belirlenir. Genel olarak iki ana yoksulluk kategorisi vardır: mutlak ve göreceli yoksulluk.

İlk olarak, birleşmiş milletler ve diğerleri tarafından verilen mutlak yoksulluğun tanımına bakacak olursak, (Pettinger, 2017 ; Davis ve Sanchez-Martinez, 2014; Mack, 2016) daha öncede ifade edildiği gibi, Birleşmiş Milletler'e göre Mutlak yoksulluğu, yiyecek, güvenli içme suyu, barınak, sağlık tesisleri, sağlık, eğitim ve bilgi de dahil olmak üzere temel insan ihtiyaçlarının ciddi şekilde yoksun bırakılması ile karakterize edilen bir durum olarak tanımlamıştır. Sadece gelire değil aynı zamanda hizmetlere erişime de bağlıdır (Birleşmiş Milletler ve Kopenhag Deklarasyonu, 1995). (Wilson, 2017)) Mutlak yoksulluk, bir insanın yaşamın temel ihtiyaçlarını karşılayacak kaynaklara sahip olup olmadığının bir ölçüsüdür: gıda, temiz su, barınak ve tıbbi bakım. Mutlak yoksulluk (Pettinger, 2017) - yaşamın temel ihtiyaçlarını (yemek, giyecek, barınak, kira) karşılaması gereken belli bir eşğin altında geliri ifade etmektedir. (Mondal, t.n.) mutlak yoksulluk, geçimlik yoksulluk olarak da bilinir. Yoksulluk araştırmalarının öncülerinden biri olan Charles Booth, tutarlı bir geçim kaynağı yoksulluk standardı oluşturmaya çalışan ilk kişilerden biridir. Mutlak yoksulluk, akut yoksunluk, açlık, erken ölüm ve ıstırap çekimi olarak görülmüştür (Mack, 2016).

Ali ve Ab. Aziz (2014) 20. yüzyılın başlarından 1970'lere kadar olan baskın yorumlardan biri, Rowntree'nin mutlak yoksulluk kavramını asgari geçim kaynağı olarak tanımladığı ve Amartya Sen'in (1983) mutlak yoksulluğu asgari olanaklara erişememe olarak tanımlamasıdır. Bhari vd.,(2018) Mutlak bir yoksulluk sınırı zaman içinde sabit kalmaktadır. Mutlak yoksulluk, açlık, yetersiz beslenme, hastalık ve giyim, barınma ve tıbbi bakım için gerçek fiziksel isteklerin bir koşuludur. Mike O'Donnell (1997), mutlak yoksulluğu varlığın temel ihtiyaçlarının yetersizliği olarak tanımlamıştır. Bu genellikle yiyecek, giyecek ve barınak anlamına gelir. Mutlak yoksulluk bazen “aşırı yoksulluk” olarak da adlandırılır. ABD, enflasyona göre ayarlandığı gibi çoğu ülkede,

yoksulluk sınırları zaman zaman gözden geçirilmektedir. Yoksulluk sınırının uygun seçimi bir yargı alanıdır ve ülkeden ülkeye değişmektedir. Nisan 2013'te, Dünya Bankası bir nesilde aşırı yoksulluğa son vermek için yeni bir hedef belirlemiştir. Hedef, 2030 yılına kadar günde sadece 1,90 dolarla yaşayan dünya nüfusunun yüzde 3'ünden azına sahip olmaktır. [Http://www.worldbank.org/en/topic/measuringpoverty](http://www.worldbank.org/en/topic/measuringpoverty). (Mondal, t.n.) Yoksulluk çalışmalarının öncüsü Seebom Rowntree, mutlak yoksulluğu, sağlık ve iş verimliliğini sağlamak için minimum gereklilikleri yerine getirmeyen bir şart olarak tanımlamaktadır.

Göreceli yoksulluk tanımına bakarsak yoksulluk, diğer vatandaşlardan daha az kaynakları, fırsatları veya malları varsa, diğer toplum üyelerinin yaşam standartlarına gösterilen verilen ad olarak belirtilmiştir.(Davis and Sanchez-Martinez, 2014) Göreceli yoksulluk, bireyin yaşadığı ve ülkeler arasında ve zaman içinde farklılaştığı toplum için ölçülmüş bir standarttır. (Wilson, 2017) Göreceli yoksulluk bir insanın veya grubun diğer insanlara veya gruplara kıyasla ne kadar fakir olduğunu ölçmekte ve ayrıca bir bölgedeki ortalama yaşam maliyeti arasındaki farkı ölçmekte ve bir bölgedeki yaşam standardına göre değişmektedir. (nielse.com 2013) Göreceli yoksulluk, genel nüfusun medyan gelirinden belirli bir düzeyde gelir elde eden (örneğin,% 50) bir bireydir. Göreceli yoksulluk, belirli bir toplumda hanehalkı gelirinin belirli bir gelir yüzdesinin altında olduğu bir durumdur. Örneğin, minimum yoksulluk eşiği günlük 2 \$ olarak ayarlanabilir. Bu nedenle, bireyler günde 2 dolardan az kazanıyor, göreceli olarak zayıf sayılıyor, ancak kriterler ülkenin ekonomik büyümesine, durumuna ve toplum arasında bağlı olarak değişecek. Aynı zamanda, göreceli yoksunluk miktarları cari yılda on yıl öncesine göre farklıdır.

(Mondal, t.y.) Oxford Sosyoloji Sözlüğünde (1994), göreceli yoksulluk, bireylerin veya grupların toplumun diğer üyelerine göre, yani yaşam standartlarına göre hiçbir kaynağa sahip olmadığı anlamına gelir. Dolayısıyla, toplumda asgari geçim standartlarına veya kültürel olarak tanımlanmış kriterlere sahip olmadıklarından ve grupların yaşam koşulları arasında bir karşılaştırma içeriklerinden, toplumdaki normal fırsatlardan mahrum kalırlar.

Gelişmiş ülkelerde fakirlerin, gelişmekte olan ülkelere yaşayanlardan daha zengin olmaları muhtemeldir. Aynı zamanda, bir kentsel alanda yaşayan yoksulların, farklı yaşam maliyetleri, okula erişim, hastalıkların tedavisi, Barınak Gıda, Su ve Sanitasyon Tesisleri nedeniyle kırsal kesimdeki yoksullara göre daha zengin olmaları muhtemeldir.

Aynı şehirde bile, yoksulluk seviyeleri farklı olabilir. Sonuç olarak, göreceli yoksulluk, insanlar etraflarındakilerden daha fakir olduğunda. Örneğin, bir mahallede yaşayan ancak lüks bir evi olmayan ve lüks malları olmayan bir insanın diğerlerinden daha fakir olduğu düşünülebilir. Göreceli Yoksulluk, belirli bir yer ve zaman için göreceli standartlar fikrini geliştirmiştir.

Yoksulluğun incelenmesi ve yorumlanması karmaşık bir olgudur ve tanımlandığı kadar basit değildir, ancak genel olarak insanları farklı şekillerde etkiler. Yoksulluk sınırı, asgari temel ihtiyaçları karşılamak için gereken asgari gelirdir ve temel insani ihtiyaçların maliyetini yansıtmaktadır. Yoksulluk sınırı hakkında konuştuğumuzda ortaya çıkan temel soru, minimum yoksulluk sınırı standardıdır çünkü belirleme standardı toplumdan topluma ve zaman zaman değişmektedir. Harcamalarının ve gelirlerinin yoksulluk sınırının altına düştüğü kaç kişinin yaşadığını bilmek ve yoksulluk derecesine dikkat etmek ve yoksulluk merkezli kalkınma politika yapıcılarına bilgi sağlamak yoksullukla mücadelede yardımcı olabilmektedir.

Yoksulluk sınırını ölçmek için en yaygın kullanılan yaklaşımlardan biri, bazı sosyal bilimcilerin yoksulluğun düşük gelirli olduğunu düşünmeye başladıkları gelir ve giderlerdir. (Ravallion, 1998) Uygulamada, yoksulluk sınırını belirlemek için tek bir uygulanabilir yöntem yoktur, bazı yöntemler bir ortamda iyi çalışır, ancak diğerleri çalışmaz. Yoksulluk sınırı, farklı büyüklük ve yapıdaki ailelerin ve farklı yerlerde yaşayanların yoksulluktan kaçmak için gerekli olan asgari harcama seviyesini belirler. Yoksulluk sınırının belirlenmesi politika yapıcılar için yoksulluğu azaltma girişimleri ve yoksulluğa göre bölgelerin ya da diğer sosyo ekonomik grupların yaşam koşullarının sınıflandırılması için hangi bölgelerin hedeflenmesi gerektiğini belirlemek için politika yapıcılar için güçlü bir araçtır. Yoksulluk sınırı, bölgelerdeki yaşam maliyeti ve piyasa dışı ürünlere ve diğer faktörlere erişim nedeniyle farklıdır. örneğin, (Ravallion ve Bidani, 1994; aktaran, Davis and Sanchez-Martinez, 2014) Endonezya'da yapılan bir araştırma, yoksulluk sınırlarını çizmek için kullanılan en yaygın iki yöntem tarafından üretilen bölgesel yoksulluk profilleri arasında hemen hemen hiçbir ilişki bulamamıştır. (Ravallion, 1992; aktaran, Davis and Sanchez-Martinez (2014) Yoksulluk sınırı belirli bir ülkede asgari düzeyde bir gelir seviyesi olarak tanımlanmaktadır.

(Davis and Sanchez-Martinez (2014) : (Ravallion ve Chen, 2008), Dünya Bankası gelir veya tüketimin yoksulluğu ölçmek için kullanılan yaygın bir yöntem olduğunu belirtmektedir. kişi fakir olarak kabul edilir. Tüketim ve gelir düzeyi, temel ihtiyaçları

karşlamak için yoksulluk sınırı adı verilen minimum seviyenin altına düşerse. Dünyadaki yoksulluğu tahmin ederken, aynı gösterge ülkeler arasında ortak bir birimde kullanılmalı ve ifade edilmelidir. Bu nedenle, ülkeler arası karşılaştırma için (2005 Satın Alma Gücü Paritesi'nde), Dünya Bankası referans noktalarını kullanarak günlük 1.25 dolar ve 2 dolar olarak ayarlayın. (Pettinger, 2017) Dünya Bankası'nın 1990'daki mutlak yoksulluk sınırı, gelişmekte olan 33 ülkedeki mevcut en düşük on ulusal yoksulluk sınırının ortancasını hesapladıktan sonra, Dünya Bankası ekonomistlerinin yarattığı ülkeler arasında günde 1 dolardı. 1.90 dolarlık yeni rakam, ICP'nin satın alma gücü paritesi (PPP) hesaplamalarına dayanmaktadır ve 2011'de ABD'de 1.90 doların alabileceği değerin uluslararası eşdeğerini ifade etmektedir (Possumah, 2016).

(Mondal, t.y) ABD'de 1980'deki yoksulluk sınırı 8,414 dolar iken, Hindistan'da kişi başına aylık harcama 1990'da kırsal kesim için 107 Rs, 1990'da kentsel alanlar için 122 Rs idi. Mart 2012'de, Planlamanın tahminine göre Komisyon, şehirlerde 28.65 Rs, kırsal alanlarda 22.42 Rs kazanan bir kişinin fakir olduğu ifade etmektedir. Bu standartlara göre, Hindistan'ın nüfusunun büyük bir kısmı da mutlak bir yoksulluk içindedir. (Poverties, 2011) Yoksulluk sınırının en büyük sorunu, günde 1,25 ABD dolarının altında kazanan herkesin fakir olduğu kabul edilir, ancak günde 1,30 ABD doları veya günde 1,45 ABD doları kazananların kötü olmadığı kabul edilir. Ama günde fakir olarak kabul edilen 1,25 dolardan fazlasını kazanan milyonlarca insan vardır. Bu durumda, en doğru yoksulluk sınırı, emtialara aynı düzene sahip olan iki hane halkının aynı şekilde ele alındığını anlamak için uygun olmayan bir önlem olacaktır. (Mondal, t.y) Yoksulluk sınırının altındaki nüfus asgari insan ihtiyaçlarını karşılayamaz.

Yoksulluk, dünyanın bazı bölgelerinde önemli ve yaygındır. Yoksulluğun yok edilmesi henüz bitmemiş ve birçok zorluk devam etmektedir. Dünya ekonomisi için çalkantılı zamanlara rağmen, farklı anlayışlar ve yoksulluk hakkında düşünme biçimleri, onunla başa çıkmanın farklı yollarına yol açmaktadır. Yoksullukla mücadele için çalışan sayısız yoksulluğu azaltma stratejimiz ve programımız var ve bazen sonsuz bir savaşla savaşılmaktadır. Yoksulluğu azaltma stratejileri için ulusal, bölgesel ve uluslararası düzeylerde farklı programlar ve politikalar geliştirmek ve uygulamak. Uluslararası düzeyde, Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası, Asya Kalkınma Bankası, Afrika Kalkınma Bankası, İslami Kalkınma Bankası (IBD) ve Gıda ve Tarım Örgütü, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) gibi, politikaları geliştirmek ve Dünyadaki yoksulluğu ortadan kaldırmak için programlar ve kuruluşlar mevcuttur.

1.5.1. İslam'ın Yoksulluğa Bakışı

İnsanlar, yoksulluk sorununu aşmak için farklı politika ve stratejilerle oluşturarak, etkili bir çözüm bulmaya çalışmaktadırlar ancak bu girişimler farklı sonuçlar vermektedir. Farklı bilim adamları ve felsefeler, farklı zamanlarda yoksulluğun azaltılmasına farklı çözümler önermişlerdir. Ancak, İslam bu sorunu çözmek için çok mantıklı ve makul bir strateji önererek etkili bir çözüm sunmaktadır. Hayırseverlik faaliyetlerine ek olarak, zenginlere toplumdaki yoksulluk sorununu çözmek için varlıklarından ödeme yapmak için belirli dini görevler verilmiştir. Buna ek olarak İslam, müslümanlar ile gayrimüslimler arasındaki hayırsever desteği ayırt etmemekle birlikte her ikisini de eşit toplum üyesi olarak görmektedir. İslam, yoksulluk sorununu çözmek için hem zenginlerin hem de yoksulların haklarının korunmasına inanmaktadır. Yoksulluğu hafifletmek için farklı insani yaklaşımlar vardır ancak, Müslümanlar ortaya çıkan sorunlara çözüm bulmak için İslami ilkeleri gözetmek zorundadır. Diğer bir ifade ile Müslümanlar, ruhsal ve seküler konularda şeriat yasalarına uymak zorundadır.

İslam fakirliği, dinin, fiziksel benliğin, bilginin, yavruların ve zenginliklerin yaşamdaki beş temel ihtiyaçtan hiçbirini karşılayamayacağı bir devlet olarak tanımlar (Hassan ve Ashraf : aktaran, Mansori vd., 2015). Hassan ve Ashraf, 2010; Ismail (2010) : aktaran, Mansori vd., (2015) 'e göre İslam'da insani ihtiyaçları oluşturan temelde beş faaliyet grubu vardır. Bunlar (a) Din, (b) Fiziksel benlik, (c) Akıl ve Bilgi, (d) Yavrular ve (e) Zenginlik. Bu tanım ayrıca beş temel ihtiyacın karşılanması gerektiği anlamına gelir. Beş temel ihtiyaçtan birinin uygun şekilde yerine getirilmemesi durumunda, birinin yetersiz olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle bu ihtiyaçları karşılamak, İslam'ın temel amaçlarından biri olarak kabul edilir.

İslam'da, refahın tek sahibi Allah'tır ve Allah, tüm insanlara ve onların servetlerini nasıl kullanacakları ve harcayacaklarına dair çerçevelerini verendir. Aynı zamanda, insanlar şeriat yasası uyarınca yasadışı faaliyetler kullanmaktan kaçınmaları emrini vermiş ve tüm hayırsever faaliyetleri bu dünyada ve sonrasında ödüllendirilmeleri için motive etmiştir. Şeriat hukuku, topluluğun her üyesinin, ekonomik olarak tatmin edici bir yaşam sürmelerine ve yoksulluktan uzak bir yaşam sürmelerine yardımcı olan kaynaklara erişimlerini gerektirir. Buna ek olarak İslam, yoksulluktan kurtulmak için mücadele etmek ve uğraşmak için fakirlere dilenci olmamasını emreder. İslam ayrıca, boşta oturmak ve maddi yardım beklemek yerine geçimini sağlamak için çok

çalışmasını ve elinden gelenin en iyisini yapmasını emreder (İslam Mein Ghareebi Ka Ilaa, 2004 :aktaran, Saiffee 2012)

Kısacası, yoksulluk, ahlakının azalmasına, inancını zayıflamasına, ailedeki bağları zayıflamasına, umutsuzluğa yol açmasına ve insanları korkunç ahlaki ve cezai faaliyetlerde bulunmaya teşvik etmesine veya hırsızlık, soygun ve diğer çökmekte olan faaliyetlere katılmaya teşvik edebilir.

Saiffee (2012)Fiqa-e-Hanfia'nın kurucusu olan İmam Ebu Hanifa (Rehmatullah Allaih), yoksulluğun sadece fiziksel değil ahlaki olarak etkilediğinden, kişinin aşırı derecede fakir bir kişiden tavsiye almaması gerektiğini belirtir. Bu nedenle, yoksulluk psikolojik sorunlara neden olabileceği ve bir kişinin ahlakını ve ahlaki değerlerini etkileyebileceği sonucuna varılabilir. Ekonomik sorunlar kişinin karakterini ve kişiliğini etkiler ve barış ve istikrarı yitirmesi muhtemeldir ve hatta suça ve boşanma sebeplerine yol açabilir. Yoksulluk yalnızca bireysel düzeyde olumsuz bir etkiye sahip olmakla kalmamakta, aynı zamanda tüm toplumu da olumsuz yönde etkiliyor. İslam'a göre yoksul, iki geniş kategoriye ayrılır: Fukara (mutlak fakir) ve Masakeen (nispeten fakir).

Ssemambo (2017) 'ya göre Masakeen (nispeten fakir), belli temel insani ihtiyaçların eksikliğidir ancak, onları korumak ve daha adil bir hayat yaşamak için çok az imkan vardır. Fukara, (fakirlerin mutlak fakir / en fakirleri) yaşam umuduna sahip değiller, çünkü asgari insan ihtiyaçlarına bile sahip değiller ve onlar için hayatta kalmak, başkalarına dilenmeye ve yardım etmesine bağlıdır.

(Dünya Bankası Enstitüsü, 2005) Sudan'daki zekat yasası Fuqara'yı “bir yıl boyunca yiyeceklerine sahip olmayan ve ailesini desteklemek için yeterli geliri olmayan kimseler” olarak tanımlamaktadır. Diğer yandan, çalışmasının masraflarını karşılayamayan tam zamanlı bir öğrenci, engelliler de dahil olmak üzere beslenme için yeterli kaynağı olmayanları da Al-Masakeen olarak tanımlamaktadır. Buna salgın hastalık ve doğal afet kurbanları da dahildir.

(islamicmarkets, t.y.) 1971'deki Libya zekâ yasası, Fakir'i bir yıl boyunca beslenmeyen bir kişi olarak belirtmekte ve Masakeen'i hiçbir şeye sahip olmayan olarak tanımlamaktadır. Öte yandan Pakistan yasası, zekat fonunun şu amaçlarla kullanılacağını belirtmiştir: “İhtiyacı, yerlileri ve fakirleri, özellikle de yetim ve dulları, engelli ve engellilere yardım, şeriat kapsamında zekatı almaya hak kazananların geçimleri veya rehabilitasyonları. Kuveyt'teki Zekat Evi'nin raporlarından, Fuqara ve

Masakin adına verilen maddi yardımların yetimlere, dullara, yaşlılara, hastalara, hapsedilen veya kayıp ailelere gittiği anlaşılmaktadır. Ayrıca, veliler, fakir öğrenciler ve düşük gelirli olanlarda bu kapsamdadır ve Nasir Bank of Egypt, fakirlere zekat dağıtırken de benzer bir yaklaşım izlemektedir.

(Bhari vd., 2018) İmam el-Nevazi'ye göre, fakirler kendileri ve bağımlıları için yiyecek, barınma ve giyinme gibi temel ihtiyaçları sürdürmek için, mülk sahibi olmayanlara ve meşru bir çalışma kaynağına başvurabilirler. İslam'ın vizyonunun bir diğer önemli yönü de, yoksulluğun, dini bir duruma karar vermeyen ekonomik bir devlet olmasıdır. Çünkü bireysel bir dini statünün, birinin serveti ile ilgisi yoktur ve Allah katındaki dindarlığın seviyesi, dini durumla bağlantılıdır. İnsanlar yetenekleri, becerileri, bilgileri ve düşünceleri bakımından farklıdır, Bireyler aynı işi yapmak için aynı fırsatlara sahip olsalar bile, aynı şekilde yapamazlardı ve hatta başarı ya da çaba seviyesi tamamen farklı olabilirdi.

İslam, yaşamda ruhsal ve seküler konular arasında ayrım yapmaz. İslam, Allah tarafından verilen tüm armağanların keyfini çıkarmaya çağırır ve ekonomik kalkınmayı sınırlamaz. Çünkü gökyüzünde ve yeryüzündeki bütün kaynaklar insanlığın hizmetinde yaratılmıştır. Kuran ayetlerine göre, "Göklerde ne varsa, yeryüzünde ne varsa Allah'a aittir. Allah, her şeyin gerçek sahibidir ve bu evrendeki her şey kendisine aittir", ancak insanoğlunun mülkiyeti kullanmasına izin verilir ancak, İslami şariat yasasında açıkça belirtilen kurallara uygun olarak bunu yapmaktan sorumludur. Şariat'ın temel amacı, insan yaşamının kötülükten çok iyiliğe dayanmasını sağlamaktır. Maddi refah konusunda, Kuran defalarca bazı insanların diğerlerinden daha iyi donanıma sahip olduğunu belirtmiştir.

Sadr (1994, 98-114) :aktaran ,İsmail (2010) Bireysel mülkiyetin, devlet mülkiyetinin ve kamu mülkiyetinin İslam hukukunda üç paralel mülkiyet biçimi olduğunu göstermiştir. İslam ekonomisi, bireylere ahlaki değerler içinde özgürlük verir, ancak tefecilik ve spekülatif faaliyetler gibi faaliyetleri yasaklar.

Öte yandan, farklı bakış açılarına göre (Saiffee, 2012) Sosyalizm, bu sorunun çözümünü zenginlerin veya üst sınıfların yok edilmesinde bulur. Sosyalizmin stratejileri, üretim araçlarının bireysel sahipliğini sınırlandırmak ve yaşamın gereklerini kitleler arasında dağıtmak için hükümetin görevi haline getirmektedir. Diğer yandan, bir çözüm olarak sosyalizm, uygulandığı toplumlarda çok iyi sonuçlar vermemiştir. Yoksulluğun ortadan kaldırılması (Salashat İslam, 1998), Sosyalizmin yoksulluktan kurtulma çabalarına

rağmen, sonunda sosyal sınıflar arasında savaşa neden olmuştur ve özetle, yoksulluğun ortadan kaldırılması hedefine ulaşamamıştır (İslam ka İktisadi Nizam, 1994).

Possumah (2016) Zenginlik ve gelirin yeniden dağıtılmasının amacı, İslam'ın ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilir ve insanlığın kardeşliğine ve sosyo-ekonomik adaletin yaratılmasına yönelik kararlı bir bağlılığa dayanan ahlaki bir felsefe olarak kabul edilir. İslam içindeki yeniden dağıtım, kapitalist sistemden ya da sosyalist yeniden dağıtımdan farklıdır çünkü İslam, sosyal toplumun sadece yönlerini vurgulamakla kalmaz, aynı zamanda manevi bir yönü de yerine getirir.

Zaman, Batılı filozofların fikirlerinden sofistike ve biçimselleşmenin dünyayı daha fazla borç ve yoksulluk içine gömmek dışında bir şey yapmadığını göstermektedir. Bu nedenle bir insanın hayatının yarısından fazlasının ipotekine bağlı kalmasını sağlayan bir yaşam döngüsü problemi normaldir. (Hasnat 2018) Zenginliklerin çoğunluğunun birkaç kişinin elinde olduğu bir dünya mevcut iken, milyarlarca insanın ise temel ihtiyaçlarını karşılamak veya hayatta kalmak için aşırı yoksulluk mücadelesinde yaşamaya devam ediyor olması bir çelişkiyi ifade etmektedir. Bu sistematik bir başarısızlıktır. Oysa İslam, servetin toplumun geri kalanını zorluk ve mücadeleye sokan birkaç kişinin elinde birikmemesini sağlayacak birçok mekanizmaya sahiptir. İslam'da, kaynakların yanlış yönetilmesine ve serbest piyasaya girmesine izin verilmemektedir.

Ssemambo (2017) ; Nazirvan Mohammad (2015), İslâm'a göre, temelde manevi ve maddi yoksulluğun biçimleri olan iki geniş yoksulluk kategorisinin olduğunu savunmaktadır. Maddi yoksulluk biçimleri, gıda, barınak, tıbbi bakım, eğitim vb. yaşamın sosyo-ekonomik ihtiyaçları ile ilişkilidir. İslam'da, yoksulluk sadece maddi kaygı meselesi değildir ve İslamda yoksulluğunun tanımı, maddi değil manevi yönleri içerir. Nitekim Hazreti Muhammed (SAV) yoksulluk hakkında şu duayı yaptığı bilinmektedir: "Allahım, Yoksulluğun acizliğinden sana sığınıyorum ..." (Sahih Buhari, 2010). Ayrıca Ebu Hureyre'nin anlattığı gibi peygamberin "Şüphesiz, gerçek zenginlik kalbin (ruhsal) kendisidir" dediği bildirilmektedir. Bu ve bunun gibi ifadeler, gerçek yoksulluğun manevi yoksulluk olduğu yönündeki anlayışı doğrular niteliktedir. Bu bakımdan İslam'da yoksulluğun manevi yönünün, maddi yönünden daha önemli olduğu düşünülmektedir.

1.5.2. İslami Yoksulluk Sınırı Had-kifayah

Dünya Bankası aşırı yoksulu, günlük geliri günde 1,90 dolardan az olan bir birey olarak tanımlamaktadır. Bunun aksine, yoksulluk sınırına İslami yaklaşım Had Kifaya'ya dayanmaktadır. (Ali vd., t.y. ; Ali ve Ab. Aziz, 2014 ; Possumah, 2016 ; Bhari vd., 2018)) Kifayah, ailenin günlük ihtiyaçlarını karşılamak için gereken minimum gelir seviyesinin belirlenmesine yardımcı olmaktadır. Bu sebeple Had Kifayah'tan daha az para kazananlara fakir denir.

Yoksulluk eşiği yıllık olarak ayarlanabilir. Başka bir deyişle, Had Kifayah (zekat yoksulluk sınırı), bir kişinin hanehalkının ve hane halkının büyüklüğünün aylık gelirini veya bağımlılıklarını dikkate alarak bir zekat ödülü veya alıcısı olarak belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Yoksulların tespiti için temel ihtiyacı karşılayacak asgari gelir miktarının elde edilmesine bağlıdır. Ayrıca, asgari miktar, birinin yaşı, çocuğu olması, medeni hali, kiralık bir evde oturması vb. gibi çeşitli koşullara bağlıdır. Farklı devletlerin asgari miktarda Had Kifayah tutarı belirlediğini ve bir haneden diğerine değiştiğini, çünkü gıda, sağlık, kıyafet, barınak, ulaşım gibi aşağıdaki bileşenlerin ayrıntılı fiyatlarına dayandığını unutmamak önemlidir. Hanede eğitim ücreti, hanenin büyüklüğü ve hanedeki yaş grubuna göre, Vakıf Bakanlığı, Zekât ve Hac kurumu, her eyalette ve hane halklarında asgari miktarda Had Kifayah seviyesine karar vermiştir (Ali vd., t.y. ; Ali ve Ab. Aziz , 2014 ; Possumah, 2016 ; Bhari vd., 2018).

Jaafar (2017) Malezya bağlamında, fakirler için hanehalkı geliri ayda 550 Malezya Ringiti'nin altında iken, muhtaçların hanehalkı geliri MR830'un altındadır (Ekonomik Planlama Birimi, Başbakanlık Bakanlığı 2010). Ayrıca Bhari vd., (2018) Had-Kifayah'ı dokümantasyon ve mülakat metodolojisini kullanarak tanımlamaya çalışmış ve Malezya'da çeşitli bölgeler arasında tekdüze olmadığını bulmuşlardır. Had-Kifaya çeşitli değişkenlere göre hesaplanır, ancak ailenin büyüklüğüne veya hanehalkı bağımlılarının sayısına ve yaşlarına, tüketim alışkanlıklarına, hanehalkı cinsiyetine ve barınma, yiyecek, giyecek, ilaç, eğitim ve kişiler tarafından kullanılan ulaşım dahil temel maddenin harcamalarına bağlıdır.

(Ali, Ibrahim ve Ab. Aziz, t.y. ; Ali ve Ab. Aziz (2014) Malezya Hükümeti Yoksulluk Seviyesi Gelirleri (PLI) ve Malezya zekat kurumunun Zakat Yoksulluk Seviyesi, bireyin veya hanehalkının fakir olup olmadığını ve hem bireyin hem de hane halkının gelirini kullanıp kullanmadığını belirlemede kullandığı değişkenler hemen hemen aynıdır. Ayrıca Selangor Zakat Center, temel ihtiyaçların karşılanması için fakir bir

aileye dağıtılacak toplam Hadul Kifayah miktarını değişkenlere bağlı olarak bildirmiştir (Abdul Rasool, M.S. vd., 2011). Ali ve Ab. Aziz (2014).

Doğru bir Hadul kifaya seviyesi elde etmek için, miktarlar piyasa fiyatına göre güncellenmekte ve yeniden değerlendirilmektedir. Jawhar : aktaran, Bhari vd., (2018)Had Kifayah'ı belirlerken göz önünde bulundurulması gereken birkaç önemli unsuru vurgulamıştır:

- Konut / Konaklama - Konut kirası veya düşük maliyetli konut taksit ödemeleri, faturalar ve geçim için diğer temel gereklilikler dahil olmak üzere, bireylere ve bağımlılarına konaklama sağlamak için yapılan harcamalar.
- Yiyecek - Hanehalkı tarafından tüketilen temel ihtiyaçları karşılayan yiyecek ve içecekler; evin içinde veya dışında.
- Kıyafetler - temel ihtiyaçları karşılayan hane halkı tarafından ihtiyaç duyulan / giyilen her türlü kıyafet; içeride veya dışarıda.
- Tıbbi - her türlü ilacı, düzenli tedaviyi, düzenli ilacı, normal tıbbi cihazları, herhangi bir tıp merkezinde küçük tedavileri ve diğer alternatif tedavileri ifade eder.
- Eğitim - okul öncesi, ilköğretim, ortaöğretim, üniversite ve üniversite düzeyinde çeşitli eğitim türlerini, eğitiminin maliyetlerini, kendi kendine eğitim ve aile ile ilgili giderleri ifade eder. Aynı zamanda okul ekipmanı alımı gibi eğitim ihtiyaçlarını da içerir.
- Ulaşım - Bir kişi ve bağımlıları tarafından ödenen tüm seyahat masrafları ve ayrıca İslami kanunların izin verdiği tüm seyahat masrafları.

1.5.3. Yoksulluğun Azaltılmasının İslami Perspektifi

Yoksulluğu azaltma stratejisi ve programları insanlık tarihinde birçok aşamaya sahiptir. Yoksulluğun azaltılması, bir ülkedeki en büyük zorluk olmuştur ve mikrofinans yoluyla finansman hizmetleri sağlayarak yoksulluğun ortadan kaldırılması hedefine ulaşmak bir çözüm yolu olarak sunulmuştur. Mikrofinans, yoksulluğu hafifletmek için başlatılan programlardan biridir ancak, yüksek faiz oranı nedeniyle istenen sonucu elde edememiştir ve yoksulların en yoksuluna ulaşmamıştır. İslam yoksulluğu azaltmak için çeşitli kurumlar kurmuştur. Bunlardan İslami Mikrofinans kavramı ve uygulamaları, şeriat fonu ve borç verme kanunları uyarınca faizsiz kredi sağlayan İslami finans

ilkelerine sıkı sıkıya bağlı kalmıştır. Bu sayede yoksullar, onları pazar oyuncuları yapmak için sermaye alma hakkına sahiptirler.

Modern finans çok sayıda form ve prosedürü barındırabilecek karmaşık bir sistem yaratmıştır. Bunun aksine, yoksulluk sorununu çözecek temel İslami stratejiler, Kur'an ve Hz. Muhammed'in sözleri ve eylemlerinden türetilmelidir (Aslında, İslam'daki tüm ilkeler veya yasalar, onlardan türetilen ve her yeni biçim, Kuran, Sünnet ve Müslüman hukukçular tarafından kabul edilen temel ilkeleri ihlal etmediği sürece Şariat için kabul edilebilirdir). Bu finansman stratejisi, insanları bağımsız hale getirmenin ve iyi bir girişimcilik fırsatı yaratmanın iyi bir yoludur.

İslami finansman biçimlerinin mikrofinans çerçevesine uygulanmasının, yoksulluk sorununu hafifletmek için daha iyi bir strateji ve kalıcı bir çözüm olduğu ileri sürülebilir. İslami mikrofinansın uygulandığı farklı ülkelerde, yoksulların en yoksulları, daha fazla istihdam olanağı yaratan ve Bangladeş ve Endonezya gibi ülkelerde refahlarını artıran yoksulluk sınırından başarıyla çıkmıştır. Bu nedenle, IMF sisteminin temel özellikleri, iş yaratma, aile istikrarı ve yoksulların belirttiği gibi yaşam standartlarının yükseltilmesi konusunda çok dikkatlidir (Ssemambo, 2017). Buna ek olarak, Elwardi (2015) 'ye göre yoksulluğun azaltılması, ister müşterek ister ayrı ayrı olsun, bireylerin ve devletin sorumluluğundadır. İslam hukuku, hem bireylerin hem de devletin yoksulluğun ortadan kaldırılmasındaki rolü ve sorumluluğu hakkında açıktır ve Sirageldin'e (2000) göre, İslami etik sistemi, ekonomik büyümeyi, üretken eşitliği ve bireysel bağlılığı teşvik etme ilkesine dayanan yoksulluğu azaltma stratejilerini desteklemektedir. İslami hukukçular oybirliğiyle bir Müslüman toplumun fakirlerin temel ihtiyaçlarını karşılamak için ortak bir yükümlülüğü olduğuna karar vermişlerdir (Obaidullah, 2008).

Tarih, İslami sosyal finansman fonunun yoksulluk sorunlarını çözmenin etkili bir aracı olduğunu göstermektedir. Dini ilkeler ve uygulamalar sürdürülebilir kalkınmaya olumlu katkıda bulunma potansiyeline sahiptir. Zekat, İslami sosyal finansman fonlarından ve ülkenin kalkınması için sosyal güvenliğe katkısı nedeniyle önemli bir mekanizmadır ve Müslüman toplumun ekonomik bağımsızlığını güçlendirmenin yanı sıra zenginler arasındaki boşluğu azaltma da bir köprü görevi görmektedir (Saad vd., 2014). Zekat'ın etkisi Zekat tahsilâtlarının boyutuna ve biçimine bağlı olsa bile, yoksulluk ve gelir eşitsizliğini hafifletmek için bir araç olarak da kullanılabilir (Suhaib, 2009). Zekat'ın bir yoksulluk karşıtı aracı olduğu kabul edilir ve her bireyin yaşamın temel ihtiyaçlarını

karşılayabileceğini garanti eder. Aynı zamanda, uygun müşteriler için zekat fonunun kullanımında Malezya ve Pakistan'daki bankaların kullanımı, her iki ülkede de tarım sektörü için önemli olarak görülmektedir. Başka bir çalışmada, potansiyel şariat uyumlu finansal planlama modellerinin, Vakıf ve zekat kurumu gibi ekonominin gönüllü sektörünü çekerek elde edilebilecek düşük fon maliyetini ve teminat eksikliğini vurguladığını ortaya koymuştur (Abdul Khir ve Nor Saeran (2016)).

Son çalışmalar zekatın yoksulluğun azaltılması üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu kanıtlamıştır. Genel olarak Zekat, fon toplamayı, iş fırsatları yaratmayı ve borç başarısızlığı riskini azaltmayı amaçlamaktadır. Hassanain ve Saaid'in (2016) Zekat programının sadece yoksulluktan kısa süreli bir kaçış olduğunu değil, aynı zamanda katılımcılara yoksulluktan aktif olarak çalıştıkları sürece kendilerini sürdürmeleri için gerekli araçları, geçim kaynaklarını ve gönül rahatlığını sağlamayı amaçladığı iddia edilmiştir . Ayrıca Sudan'daki Zekat Odasının (SZC) Sudan'daki zekat programı ile yoksulluğun azaltılması arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu kanıtlanmıştır. Zekat fonunun yoksulluğu azaltma potansiyeline ek olarak (Ahmad ve Mahmood (2009) Zekat fonlarının yoksulları hedef alması ve yoksullukla mücadele için uzun vadeli bir planlama aracı olarak kullanılması gerektiğini vurgulamıştır. Ayrıca Possumah (2016) Zakat'ın yoksulluğu azaltmaya, servetin eşit olarak dağıtılmasına ve onu sosyal güvenlik kaynağı olarak kabul etmeye yardımcı olduğunu ve ekonomik büyümeyi topluma dengelediğini savunmaktadır. Dikkate alınması gereken diğer bir husus da, Suhaib'in (2009) belirttiği gibi yeni zenginlik biçimleri ve yeni gelir kaynakları, özellikle sanayi, ticaret, finans ve hizmet sektörlerinde Zekatın kullanılabilir unsurları olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla Zekat, Suhaib'in (2009) belirttiği gibi Müslüman dünyadaki yoksulluğu makul bir süre içinde ortadan kaldıracaktır.

Özetle, bir finansal sistem olarak İslami Sosyal Fon'a (İSF) duyulan ihtiyaç, işsizliği, enflasyonu azaltacak ve yoksulluğun azaltılması açısından ekonomik kalkınmaya katkıda bulunacaktır. ISF aynı zamanda, yönetimin doğru uygulamasını kullanarak, zenginlerden fakirlere kaynakları yeniden tahsis ederek Müslüman toplumun refahını artırmak ve sosyo-ekonomik durumunu iyileştirmek için bir araç olarak kullanılabilir. Bununla birlikte, yoksulluk sadece fırsatlarda gelir dağılımı ve eşitlik sağlayarak azaltılamaz. Bu sebeple Hassan (2006)'a gelir düzeylerinde bir artış, servetin eşit dağılım mekanizması ve eşit fırsat sunan bir bütünsel yaklaşıma ihtiyaç duyulmaktadır.

1.5.4. Etiyopya'daki Yoksullukla Mücadele Programları

Yoksulluğun azaltılması Etiyopya hükümetinin temel hedefidir ve Etiyopya hükümeti farklı yoksulluğu azaltma programları yürütmek için yerel ve uluslararası fonlara güvenmiştir. 1992'den bu yana, İkinci Büyüme ve Dönüşüm Planı (BDP II) (2015 / 16-2019 / 20) ekonomik dönüşümü 2025 yılına kadar derinleştirilmiş ve orta gelirli ve karbondan bağımsız bir ülke olmayı hedeflemiştir. Yoksulluğu Sonlandırmak için Hızlandırılmış ve Sürdürülebilir Kalkınma Planı 2005 / 06'dan 2009 / 10'a kadar uygulanmış ve bunu 2010/11 ve 2014/15 yılları arasında uygulanan İlk Büyüme ve Dönüşüm Planı (GTP I), Binyıl Kalkınma Hedeflerine ulaşmak için geniş tabanlı kalkınmayı sürdürülebilir bir şekilde teşvik etmeyi amaçlamıştır.

Son yirmi yılda Etiyopya, tarımsal yatırım ve arazi büyümesinin başarılı sanayileşme, kentleşme ve kalkınma için önkoşul olduğuna inanarak, tarımsal lider sanayileşme stratejisini sürdürmektedir. Etiyopya Hükümeti, İkinci Büyüme ve Dönüşüm Planını (BDP II) üçüncü yılın ulusal kalkınma planı olarak belirlemiş ve ülkeyi 2025 yılına kadar orta gelirli olmaya yönlendirmiştir. Birleşmiş Milletlerin Binyıl Kalkınma Hedefleri ve Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri, çeşitli ekonomik ve çevresel konuları dikkate alarak Hükümetin ulusal planları için bir fırsat yaratmaktadır. UNDP Etiyopya (2018) 'e göre Hükümet, İkinci Büyüme ve Dönüşüm Planına ekonomik ve sosyal altyapıya büyük yatırımlar yapmaktadır. Bununla birlikte, politika modernleşmeye ve tarıma yatırım yapmaya devam ederken, sanayi sektörünün gelişimine doğru kaymıştır. İkinci Büyüme ve Dönüşüm Planı (BDP II) (2015 / 16-2019 / 20) kapsamında, imalat sanayi, sektöründeki yapısal dönüşümü hızlandırmak için büyümenin ana itici gücü olarak belirlenmiştir.

Etiyopya, son on yılda güçlü ekonomik büyüme sağlamış ve sosyal hizmetleri genişletmiştir. (UNDP Etiyopya, 2018). UNDP resmi verilerine göre 2003/04 ve 2016/17 yılları arasında ekonomik büyümenin ortalama yüzde 10,5 olduğunu gösterdi. Son on beş yılda, çalışan sayısı yoksulluk oranı 2000 yılında yüzde 45,5 iken, 2016 yılında yüzde 23,5'e düşmüştür. Buna ek olarak, yollar, demiryolları, telekom ve elektrik üretimi gibi altyapılara erişimin yanı sıra eğitim, sağlık, su ve sanitasyon gibi sosyal hizmetlere erişimde büyük bir genişleme olmuştur. Genel kalkınma politikası hedefleri doğrultusunda Etiyopya yoksulluğu azaltmak ve sosyal kalkınmayı desteklemek için büyük yatırımlar yapmaktadır. Yoksul yanlısı sektörlerle yapılan kamu harcamalarının oranı, 2004/5 yılında yüzde 57'den 2016 / 17'de üçte ikiye yükselmiştir.

Dünya Bankası'na göre Etiyopya'daki Yoksulluk 2000 yılında yüzde 44'ten 2011'de yüzde 30'a düşmüş fakat, yaklaşık 37 milyon Etiyopyalı fakir ya da yoksulluğa düşmeye açık durumda olduğu ifade edilmiştir. 2000 yılında dünya bankası grubu olarak, Etiyopya dünyadaki en yüksek yoksulluk oranlarından birine sahipti ve nüfusun% 56'sı günde 1,25 dolardan daha az bir parayla yaşamaktadır.

Tüm çabalar, Hükümet ve Sivil Toplum Örgütleri tarafından yoksulluktan kurtulmak için farklı strateji ve yaklaşımlarla yürütülmektedir. Son on yılda Etiyopya, tarımın ana gelir kaynağı olarak yönlendirdiği istikrarlı bir ekonomik büyüme yaşamıştır ve 2000 yılından bu yana yoksulluğun azaltılmasının ana itici gücü olmuştur. Tarım, yoksulluğun azaltılmasına önemli katkı sağlamıştır ve yoksulluğun azaltılmasında önemli bir itici güç olmaya devam edecektir, ancak tarım kaynaklarının ötesine bakmayı gerektirmektedir. Etiyopya'daki ekonomik büyüme ağırlıklı olarak tarımsal işleme endüstrilerinde olmakla birlikte, tarım, imalat, hizmet ve kentsel istihdam ile ekonomik kalkınmaya ve son yıllarda istihdam fırsatlarına ve yoksulluğun azaltılmasına katkıda bulunduğu dair bazı kanıtlar bulunmaktadır.

Dünya Bankası Grubuna göre, temel hizmetler ve etkili kırsal güvenlik ağı harcamaları Etiyopya'nın refahına yardımcı olmuştur. Üretken Güvenlik Ağı Programı tek başına 1,5 milyon insanı yoksulluktan kurtardı. Etkili güvenlik ağı programlarının Etiyopya'daki değişen yoksulluk ortamına uyum sağlaması gerekecektir. Etiyopya Hükümeti, 2005 yılında kurulan Üretken Güvenlik Ağı Programında sağlanan doğrudan transferlerle yoksulluğu azaltmıştır. Üretken Güvenlik Ağı Programı, 2010/11 döneminde GSYİH'nın% 1'ini oluşturdu ve Sahra Altı Afrika'daki en büyük güvenlik ağı programıdır. Kırsal alanlardaki hane halklarına yapılan transferlerin Üretken Güvenlik Ağı Programı üzerindeki doğrudan etkisi, ulusal yoksulluk oranını yüzde 2 azaltmış ve gelir artışını teşvik etmiş, serbest meslek sahiplerinin verimliliğini artırmış ve serbest meslek sahiplerinden istihdama geçişi teşvik etmiştir. UNDP Etiyopya'ya (2018) göre Üretken Güvenlik Ağı Programı, Afrika'da yaklaşık 8 milyon kronik gıda güvensiz insanı destekleyen ve 2005'ten beri uygulanmakta olan en büyük sosyal koruma programıdır.

Zekatın toplanması ve dağıtılması İslam Şeriat hukukunun kural ve ilkelerine uygun olarak önerilmektedir. 1880'lerde Menelik liderliğindeki iç savaştan sonra, ülkenin tüm İslami kurumları Etiyopya'daki dini formlarını kaybetti. O zamandan beri zekat, bireyin dindarlığına bağlı olarak gönüllü bir özel eyleme ve ödemeye dönüştü. Zekat fonu,

Etiyopya Anayasasında temel bir ilke olarak kabul edildikten sonra hiçbir devlet kurumu tarafından yönetilmemektedir. Son yıllarda, Etiyopya'da zekat toplanması bireysel düzeyde gerçekleştirilmiştir. Zira birçok ampirik çalışma zekatın toplanması ve dağıtımı için verimliliği ve verimliliği artırmanın kurumsal olması gerektiğini göstermiştir.

Zekat fonu yoksulluğu ortadan kaldırmak için tasarlanmamıştır, ancak Etiyopya'daki tüm yoksulluğu azaltma araç ve programlarında göz ardı edilmiştir. Etiyopya'nın yaklaşık üçte biri Müslüman olan 100 milyondan fazla bir nüfusa sahiptir. Ne yazık ki, büyük Müslüman nüfusa rağmen, zekatın toplanması ve dağıtılması için örgütlü bir kurum veya örgüt yoktur. Etiyopya'da zekat tamamen gönüllü bir özel eylem olarak bırakıldı ve ne hükümet ne de özel sektör yoksulluğu azaltma programları için bir fon kaynağı olarak görülmemektedir. Aslında İslami dini meselelerle ilgili tüm konular Etiyopya İslami İşler Yüksek Kurulu olarak bilinen özel bir konsey tarafından yönetilir. Konsey 1963'te kuruldu ve konseyin tüzüğü, zekat fonunun nasıl toplanacağı ve dağıtılacağı hakkında hiçbir şey olmadığını belirtmiştir. Ancak konsey, özellikle İslami sosyal fonların, özellikle vakıf yönetimiyle ilgili olarak, mescidin farklı muhtelif masraflarının giderlerini karşılamak için fon biriktirmesine izin vermiştir.

Zekat kurumları farklı Zekat dağıtım yöntemlerini uygulamıştır. Özellikle zekat alıcılarının ilk iki kategorisinde, yani yoksul ve muhtaç olarak, üretken ve üretken olmayan zekat alıcılarına ayrılmıştır. Üretken zekat alıcıları zekatın yeni bir iş kurarak veya mevcut işlerini genişleterek bir işletme sermayesi biçiminde dağıtılmasıdır. Bu tür zekat dağıtımının bir mikro finansman mekanizması olduğu kabul edilmektedir. Bu model için en iyi örnek, Sudan Mikrofinans hizmetleri sektörüne bağlı Sudan Zakat Odasıdır (SZC). İkincisi, üretken olmayan zekat alıcıları, yaşlıları için çalışamayan, devre dışı bırakan ve zekat'ı temel ihtiyaçlarını karşılamak için bir güvenlik ağı olarak dağıtamayan zekat alıcılarıdır.

Bu nedenle, bu senaryoda, resmi tahminlere göre Etiyopya'nın 100 milyondan fazla nüfusa sahip olduğunu ve 40 milyondan fazla insanın Müslüman olabileceğini ve bir ülkede İslami mikrofinansın büyük bir potansiyele sahip olduğunu belirtmek açısından önemlidir. Toplumun finansal ihtiyaçlarını karşılayarak yoksullukla mücadele etmek için güçlü bir silah olarak kullanılır, Değerli bir insan sermayesi tabanı geliştirebilir ve ekonomik büyümelerine olumlu katkıda bulunabilmektedir.

Geleneksel mikrofinansın modern para piyasasında finansal faaliyetlerini yürüten bireysel veya grup tabanlı bir programa borç verme derecesi, yoksullara ekonomik katkıları açısından farklı başarı ve başarısızlık öykülerine sahiptir. Ampirik kanıtlar, Hindistan ve diğer yerlerdeki intihar ve zorluk raporları mikrofinansın etkinliği hakkında sorular ortaya atmıştır. Bu nedenle, İslami sosyal ilkeleri, yoksullara finansal erişim sağlamak için mikrofinans gücüyle birleştirmek, birçoğu İslami ürünleri geleneksel mikrofinans ürünlerine tercih edeceklerini söyleyen milyonlarca insana ulaşma potansiyeline sahiptir.

1.6. Entegre Model Gereksinimi

Çok az fon kaynağına sahip olan geleneksel MF sisteminin aksine, IMF sistemi, faaliyetlerini İslami sosyal finansman fonlarıyla finanse etmek için daha geniş bir kaynak yelpazesine sahiptir. Bu formlar, İslami mikrofinans kurumları için ana finansman kaynağıdır. İslami Faizsiz Mikrofinans (IFMF), fakirleri finanse etmek için çeşitli gelir kaynaklarından ve zekat, vakıf ve diğer yardım kuruluşları gibi finansal araçlardan faydalanabilir, ancak henüz dahil edilmemiş ve kullanılmamıştır. Bunu yapmaya başlamanın bir yolu zekat, vakıf ve diğer hayır kurumlarını kurumsallaştırmaktan geçmektedir. Bunun, geleneksel MF'nin bir finansman kaynağı gibi zorluklarının üstesinden gelmesi ve ayrıca yoksulluktan uzak bir toplum oluşturmak ve topluma hizmet etmek için temerrüt oranı ve işlem maliyetlerinin azaltılması sorununu aşması beklenir.

İslami sosyal fonların kullanımı, Şeriat kanununda özel kuralları olduğu için uygun bir şekilde toplanmalı, yönetilmeli ve dağıtılmalıdır. Zekat durumunda, yararlanıcıların seçimi Şeriat yasasıyla bilinmektedir. Sadaka, gelir getirici projeler de dahil olmak üzere daha fazla esneklik sağlar ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişimine adanmıştır. Bir vakıf fonu bazı yasal yükümlülükler içermektedir ve IFMF aracılığıyla uygun şekilde kullanılabilir. MF'nin fon sıkıntısı vardır ve sermaye maliyeti çok yüksek olabilmekte iken İslami sosyal fonların sosyal ve ekonomik faydaları artırması beklenmektedir.

Yüksek faiz oranları ve İslam Şeriatına uyulmaması gibi geleneksel mikrofinansın zayıflıkları, faizsiz mikrofinansın kurulmasını gerektirmektedir. İslami mikrofinans, yoksullukla mücadele için İslami sosyal fonlarla birleştirilmiştir. Fakir nüfusun

ihtiyaçlarını karşılamak için faizsiz mikro finansmanın büyümesi için bir fırsat ve potansiyel vardır.

ISF, en yoksul faydalanıcılardan yararlanmak için çeşitli şekillerde mikrofinans programına entegre edilebilir. Tktim ve yatırım amaçlı olarak doğrudan fakirlere transfer edilebilir. ISF'nin mikrofinansla entegrasyonu, fakirlerin ekonomik durumunu iyileştirmek kalmayacak, aynı zamanda ödünç alinan paranın MF'ye ödenmesini de iyileştirecektir. Önerilen model finansal olarak mümkün olacak ve IS fonlarının doğru kullanımı sağlanacak ve genel sosyal refah için daha büyük faydalar sağlanacaktır.

İşlami mikrofinans alanında literatürde özellikle 2000'li yıllardan sonra yapılan çalışmaların sayısında artış gözlemlenmektedir. Yapılan bu çalışmalardan belli başlı olanlarından bahsetmek gerekirse;

Sintayehu (2014) Mikrofinans kurumlarının karşılaştığı sorunları ve zorlukları tanımlamak ve anlamak için derinlemesine görüşmeler yapmıştır. Bu çalışmasında, tüm sorunların birincil nedeninin fon sıkıntısı olduğunu ve bununda temel nedeninin yetersiz başlangıç sermayesi olduğunu ileri sürmüştür. Ayrıca Etiyopya mikrofinans sektörü düşük sosyal yardım, sınırlı ürün çeşitliliği, sınırlı araştırma ve yenilik gibi birçok sorun ve zorluklarla karşı karşıya kaldığını belirtmiştir.

Peter vd., (2015) Etiyopya'da finans ve mikrofinans yönetmeliğine erişim seviyesini göstermek adına, mikro işletmelerle görüşmeler yapılmıştır. Bunun sonucunda mikrofinans kurumlarının ürün çeşitliliği potansiyelini dikkate almaları, sektöre özel ürünlerin geliştirilmesi gerektiği ve değişken aylık geri ödemelere izin verilmesi gerektiği sonucuna ulaşmışlardır.

Sileshi (2015) Etiyopya'da mikrofinans'nin finansal ve operasyonel sürdürülebilirliğinin ölçülmesi için yapmış olduğu çalışmada, 2003 ile 2012 yılları arasında arasında 13 mikrofinans kurumundan 10 yıllık denetlenmiş finansal verileri kullanmış ve bağış fonların tutarı sınırlı olduğu için, bu fon kaynağında mikrofinans'ların hizmetlere yönelik artan talebi karşılayabilme kabiliyetinin sınırlı olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Hasan (2010), İşlami mikrofinansı zekat ve vakıf kurumları ile yoksulluğun azaltılması için birleştiren entegre bir model fikrini ileri sürmüştür. İlk olarak, borçlulara tktim ihtiyaçları için zekat fonu verilirken, vakıf fonu, mikro-işletme için bir sermaye yatırımı ve işletme sermayesi olarak çalışacak bir yatırım fonu olarak kullanılacak bir model önermiştir.

Diğer yandan, Vakıf tabanlı mikrofinans kurumunun rolünü ve toplumun sosyo-ekonomik gelişimine ve yoksulluğun azaltılmasına potansiyel katkısını vurgulayan bir dizi çalışma vardır (Hasan, 2010; Mohamed,2015; Mohammed ve Nasim, 2015; Pramanik vd., 2015). Bunlar arasında Vakıf ve Vakah gibi İslami kurumların, toplumun temel ihtiyaçlarını karşılamaya yardımcı olarak sosyal adalet, eşitlik ve barışı sağlamak için kullanılabileceği görüşü yer almaktadır (Zarqa, 1988; Siddiqi, 2004: aktaran, Mohamed, 2015).

Mohamed (2015) Bangladeş'te yoksulluğun azaltılması için entegre bir vakıf tabanlı İslami mikrofinans (IsMF) geliştirmeyi amaçlamıştır. Faktör analizi ve Yapısal eşitlik modellemesi kullanarak İslami mikrofinans ve takafül, vakıf kaynakları ve insan kaynakları gelişimi, takafül ve insan kaynakları gelişimi, İslami mikrofinans ve insan kaynakları gelişimi ile vakıf kaynakları ve proje finansmanı arasında önemli ilişkiler olduğu sonucuna ulaşmıştır. Sonuçlar ayrıca bu yapıların entegrasyonu yoluyla yoksulluğun azaltılmasının mümkün olduğunu göstermektedir.

Muluken ve Mesfin (2014) Mikrofinans Kurumlarının Performansını Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesine çalışmışlardır. Çalışmalarında hem olasılık hem de olasılıksız örnekleme teknikleri kullanılmıştır. Veriler bu çalışma için görüşme ve anket yoluyla toplanmıştır ve Müşterilerle ilgili belirlenen faktörler şunları kapsamaktadır: geri ödeme, gelir getirici faaliyetlere kredi kullandırma, borç alanların iş durumu vb. Öte yandan, insan kaynağının yetersizliği, maliyet etkin teknolojilerin eksikliği, kredi sermayesi sıkıntısı gibi bazı kurumsal faktörler de tanımlamışlardır.

Befekadu (2007) Etiyopya'da Mikrofinans Kurumlarının Sosyal ve Finansal Performans Analizi için Anket ve ikincil verilerden elde edilen veriler kullanmışlardır. Mikro Finans Kurumları Birliği (AMFI) ve Ulusal Etiyopya Bankası (NBE) gibi kuruluşlardan elde ettiği verilerle, basit korelasyon analiz tekniğini ve betimsel analiz tekniğini kullanarak, mikrofinans'lerin etkin olmamasına yönelik operasyonları kısıtlayan çeşitli zorluklar bulmuştur. Bu zorluklar çok sayıda bağışçıların MFI'lara ilgi göstermemesi ve fon sağlama konusunda isteksiz olmaları olarak gösterilmiştir.

Rashidah (2013) İslam mikrofinansındaki zorluklar ve çözümler için İslami mikrofinans kurumlarının (MFI) karşılaştığı zorlukları vurgulamayı ve sorunların üstesinden gelme önerilerini ortaya koymayı amaçlamıştır. Zorluklar arasında düşük pazar penetrasyonu, mikrofinans'ların fon seferberliğinin yetersizliği ve yüksek idari maliyetler nedeniyle sürdürülebilirliği ve İslami Müktesebatların yoksulluğu azaltmadaki etkinliği

bulunmaktadır. Ayrıca, Abul (2014) Andaman Adaları'ndaki İslami mikrofinans programının büyümesini incelemek ve İslami mikrofinans sektörünün ve sosyal sermayenin yoksulluğun azaltılmasındaki zorluklarla nasıl karşı karşıya geldiğini göstermeyi amaçlamıştır. İslami mikrofinans grubu üyelerinin örnekleriyle anket ve rastlantısal olmayan araştırmalar gerçekleştirmiş ve İslami mikrofinans grupları aracılığıyla gerçekleştirilen kolektif eylemlerin, İslami mikrofinans yoluyla, çevre bilincinin, üyelerin ekonomik olarak iyileştirilmesinin ve LCR'lerin verimli yönetiminin artırılmasına yardımcı olduğunu ortaya koymuştur.

Mohammed (2014) Hindistan'da İslami mikrofinansın (IMF) başlatılmasının yararlarını ve IMF'nin temel kavramlarını araştırmıştır. Yapmış olduğu anket sonuçlarına göre özellikle yoksul ve alt orta sınıfın, maddi olarak çok kötü durumda olduğu ve mali kölelikten kurtulmanın sağlanmasında İslami mikrofinansın çok kritik bir rol oynayabileceğini ileri sürmüştür. (Khalifa, 2015 ; Mohamed vd., 2013 ; Hasan, 2010) Yoksullukla Mücadele için Zekat, Awqaf ve İslami mikrofinans Entegrasyonu için Vakıf ve Zekat prensiplerini birlikte veya tek tek birleştirerek, aynı anda yoksulluğun çeşitli yönleriyle yoksulluğun azaltılması ve genel ekonomi politikasına için entegre edilmesi için tavsiyede bulunmuşlardır.

BÖLÜM 2: Mikrofinans Genel Bakış

2.1. Faizsiz Mikrofinans Genel Bakış

Befekadu (2007)'a göre Etiyopya'da Mikrofinans Kurumlarının Sosyal ve Finansal Performansı, İslami hukuk hükümlerine uygun olarak mikrofinans hizmetlerinin sağlanması olarak tanımlanabilir. Finansman faaliyetlerinden İslami MF, onu geleneksel akranlarından ayıran İslami finans ilkelerini ve borçlu veya alacaklı olarak değil İslami finansal kurumlar ve müşteriler arasındaki ilişkiyi, kar ve zararları baz alarak paylaşmak için ortak bir ilişki izler. konvansiyonel MF'ye benzer şekilde, fakir insanlara bir finans kurumundan sermayeye, az veya hiç erişimi olmayan krediler sağlamak için faizsiz Mikrofinans (FMF) geliştirilmiştir. Faizsiz mikrofinans büyük bir büyüme potansiyeline sahiptir ve İslami yasalara uymayan geleneksel mikrofinans ürünlerini reddeden milyonlarca Müslümana finansal erişimin anahtarı olarak görülmektedir.

Faizsiz mikrofinans, herkesin MF'ye katılması için eşit erişim için fırsat eşitliği ve koşulları yaratmaya odaklanarak finansal katılımın ötesine geçirmek ve bu uygulama yalnızca Müslümanların fakirlerin karşılanmayan taleplerini karşılamakla kalmamakta, aynı zamanda ilgili dini ilkelerin uygulanmasında yardımcı olma potansiyeline de sahiptir. Aynı zamanda, faiz oranları nedeniyle geleneksel mikrofinans erişimden yoksun bırakılmamalarına yardımcı olmaktadır. Öte yandan genellikle geleneksel mikrofinans bu kriterleri karşılamakta yetersiz kalmaktadır.

Faizsiz mikrofinans, son on yılda İslami finansın büyümesiyle nispeten güçlü bir şekilde büyümüştür. İslami mikrofinans, Sudan, Pakistan, Bangladeş, Malezya ve Endonezya gibi gelişmekte olan ülkelerde yoksulluğun azaltılması ve gelişmesi için giderek daha popüler bir mekanizma haline gelmiştir.

Ampirik çalışmalar, dünyadaki birçok toplumda mikrofinans ve yoksulluğun azaltılması arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermiştir. Mikrofinansın doğrudan yoksulluk düzeylerinin azaltılması ve insanların işleri, harcama modelleri ve gelirleri üzerindeki güçlü etkisi ile bağlantılı olduğunu iddia eden birçok araştırmacı ile birçok araştırma çalışması yapılmıştır. İslami finans çok çeşitli hizmetleri kapsamaktadır ve birçok araştırmacı başarıları ve başarısızlıkları ile ilgili genel faaliyetleri değerlendirmeye devam etmektedir. FMF ürünlerinin tasarımı, fakir girişimcilere finansal katılımlarını artıran, borçluluk düzeylerini azaltan ve ekonomik ve sosyal refahlarını arttıran bir

potansiyeye sahiptir. Müslüman olmayan bir ülkede İslam kültürü ile ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkıda bulunan yoksulluk ile mücadele ve finansal hizmetler sağlama potansiyeli sağlamaktadır.

Faizsiz mikrofinans, özellikle krediye erişimi olmayan ve İslami borçlanma yasalarını ihlal etmek istemeyen yoksul kişiler için tasarlanmıştır (Alshebami ve Khandare, 2015). Ayrıca, küresel olarak çalışan yaklaşık 300 İslami mikrofinans kuruluşu (IMFI) bulunmaktadır. İslami mikrofinansın başlıca pazarları Sudan, Yemen, Pakistan, Endonezya, Mısır, Katar, Bahreyn, Ürdün, Mali, Lübnan, KSA, Suriye Irak, Afganistan ve diğerleridir (M. Zubair, 2015). İslami mikrofinans, fakir Müslüman insanlara fon sağlamanın alternatif bir yolunu sunan yeni konulardan biri haline gelmiştir. Bu finansman türü temel olarak İslami talimatlara dayanmakta ve borç alınan borçlara faiz uygulanmamaktadır.

Faizsiz mikrofinans endüstrisi kavramı nispeten yenidir ve hala birçok zorluk ve zorlukla karşı karşıyadır. Dünyada İslami finans ile ilgilenen ilk üç ülke Endonezya, Bangladeş ve Afganistandır. Bu ülkeler, küresel İslami mikrofinans erişiminin% 80'ini oluşturmaktadır (CGAP, 2008).

Ek olarak, faizsiz mikrofinans hizmetleri, özellikle düşük gelirli girişimciler ve küçük işletmeler için toplumun tüm kesimlerine maksimum düzeyde mali katılım sağlar. Bu, ailelere bireysel bakım ve geçim sağlamak için bunları işletmelere enjekte etme fonlarını emanet etmek suretiyle yapılır. (Saad vd., 2013) İslami mikrofinans, dünya çapında finansmanı genişletme potansiyeline sahiptir. Karim, Tarazi ve Reille, 2008 : aktaran, Saad vd., 2013) Müslümanların Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerine yönelik talebinin, İslami mikrofinansın yeni bir pazar olarak ortaya çıkmasına yol açtığını bildirmiştir. Geleneksel bankalar ve diğer kayıt dışı finansman kuruluşları tarafından sağlanan mikrofinansla kıyasla, 'faizsiz mikrofinans', işsiz fakirler için iş fırsatları yaratmaya ve ülkedeki ekonomik büyümeyi arttırmaya büyük katkı sağlayan borç verme araçlarından biri olarak görülmektedir.

(Ahmed, 2002: aktaran, Saad vd., 2013) Bangladeş'teki üç İslam mikrofinans kurumundan (IMFI) ampirik kanıtlar elde etmiştir. IMFI, Bangladeş'te faaliyet gösteren en büyük geleneksel MFi olan Grameen Bank'tan daha iyi performans göstermelerini sağlayan İslami değerlerden ve ilkelerden türetilen sosyal sermayeden yararlanmaktadır. (Alam, 2009) Bangladeş'te kırsal alanlarda faizsiz mikrofinansın mikro girişimciler üzerindeki etkilerinin ampirik olarak gözden geçirilmesi ve veriler farklı İslami

bankaların yetkilileri ve mülakatları ile görüşülerek toplanmıştır. Çalışma, kırsal alanlarda mikro girişimciler için faizsiz mikrofinansın önem kazandığını ve girişimcilerin sosyal sınıf, inanç ve dine bakılmaksızın İslami bankalardan borç almaya büyük ilgi gösterdiğini belirtmiştir. Anket, Bangladeş'teki tüm İslami bankaların, küçük ve mikro işletme türlerinden daha kâr odaklı projelere yatırım yapmakla ilgilendiklerini ortaya koymuştur.

İslami bir mikrofinans perspektifi toplumdaki bireylere fırsat eşitliği sağlar ve ekonomik kalkınma için sosyal adalet sağlar (Chapra, 1983: aktaran, Tamanni 2014). Hamad ve Duman, (2014) çalışmalarında belirttikleri gibi, FMFI'lerin yoksullara finansal faaliyetlerini teşvik etmenin yanı sıra, kredi maliyeti, onaylanmış yetkisiz kullanım süresi ve geri ödeme başarısızlığında esneklik yönünden daha fazla sosyal ve yoksul kullanıcı olmanın yanı sıra en marjinal grupları hedeflemeyi teşvik etmektedir. Buna ek olarak, Faizsiz MFI daha çok memnuniyetle karşılanmaktadır ve görüşülen kullanıcıların çoğu İFMF'yi kullanma isteklerini gösterdikleri için Bosna-Hersek'teki Müslümanlar topluluğunda daha etkin çalışabilmektedir. Ayrıca, faizsiz MFI kredileri, IBMFI kredilerinden neredeyse dört kat daha ucuzdur. Birçok mikrofinans kuruluşunun kullandığı yenilikçi yaklaşımlara ek olarak, İslami bankacılık, fakir ve sonrasında girişimciliği teşvik etmek için mikrofinans programlarına entegre edilebilen, zekat, sadaka ve vakıf gibi diğer mevcut mekanizmalarla birlikte çeşitli finansal araçlar da uygulanabilir.

(Shah, 2011) CGAP'lara göre, mevcut yoksulluğun azaltılması senaryosu, İslami Mikrofinans'ın yalnızca Müslüman yoksullar için değil, daha büyük bir pazar üzerinde de olumlu bir etkisi olduğunu belirlemektedir.

Diğer mesele, Asalam'ın (2014) belirttiği gibi İslami Mikrofinans'ın kapsamı ile ilgilidir. İslam mikrofinansı dünyada yoksulluğun azaltılması için en popüler kaynak haline gelmekte ve 2012 yılında özellikle gelişmekte olan ülkelerde etik ilkeleri nedeniyle yaklaşık 2 milyar doların üzerine çıkması beklenmektedir. Aslında dünyadaki yoksulların üçte biri Müslümanlardır. Müslüman toplum için geleneksel mikrofinans ürünlerinde karşılaşılan en büyük zorluklardan biri, İslam inancına uymamasıdır. İslami Mikrofinans Modeli, kâr ve zarar paylaşımının faize dayalı finansmanın yerini aldığı yeni bir sosyal girişim paradigmasını temsil eder. İslami mikrofinansın büyümesi, farklı organizasyonların Yoksulluğun Azaltılmasında, Yoksulluğu Destekleme Danışma

Grubu (YDDG) ve İslam Kalkınma Bankası (IDB) gibi İslami mikrofinans hakkında bilgi dağıtan çok taraflı bir kuruluşu anlamaya başlamasına neden olmuştur.

(Tamanni vd., 2014) Şeriat uyumlu ürünler kullanan tahmini toplam fakir müşteri sayısı yaklaşık 1.28 milyon iken, dünya çapında yalnızca 255 Şeriat uyumlu mikrofinans ürünü ve hizmet sağlayıcısı bulunmaktadır. Bu sağlayıcıların yaklaşık% 64'ü Doğu Asya ve Pasifik'te,% 28'i Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da yoğunlaşmıştır. Hamad ve Duman (2014) YDDG 'a (2008) göre, Müslüman çoğunluğun yüzde 72'si resmi finansal hizmetleri kullanmamaktadır. Bazı Müslümanlar, finansal hizmetler erişilebilir olsa bile, İslami ilkelere ve yasalara uymayan geleneksel bankacılık ürünlerini kullanamazlardır.

A. Zorlukları ve Çözüm Önerileri

Mikrofinans, kendi projelerine ve girişimcilik fikirlerine sahip olarak finansal piyasaya girmeleri engellenmiş ancak resmi fonlara erişimleri gerekenlere bir şans sunmaktadır. Dünyanın dört bir yanındaki mikrofinans deneyimleri, yoksulluğun çok çeşitli finansal hizmetler talep ettiğini ve bununla ilişkili maliyetleri ödemeye istekli olduğunu göstermiştir. İş ve eyemlerinde adalet kurmaya yönelik İslam'ın en önemli öğretileri, aşırı risk veya spekülasyon içeren işlemlerin yasaklanmasıdır. Çoğu İslami banka, tasarruflarının iyi bir kısmını yatırmaya ilgi göstermemektedir ve bu nedenle bankacılık sistemi, fakirliği beklediği gibi ortadan kaldıramaya yardımcı olmayarak, daha önce geleneksel bankacılık sistemini kullanmakta isteksiz olan kişilere hizmet ederek dengeli bir sosyal düzen oluşturmamaktadır.

Mikrofinans, halen küresel mikrofinansın potansiyelinin % 1'inden daha azının erişimine müsait durumdadır. Bununla birlikte, mikrofinans için en büyük zorluk, esas olarak İslami mikrofinans kuruluşlarının kar amacı gütmeyen kültürü nedeniyle sürdürülebilir bir ölçek sağlamaktır (Ali, 2014). bundan başka, Tamanni vd., (2014) İslami mikrofinansın kapsamı üzerine çalışmışlar ve IMF'nin küresel mikrofinans programlarının % 1'inden daha azını sunduğunu bulmuşlar ve genel olarak İslami mikrofinans ürünlerinin tedarikinin geleneksel mikrofinans sektörüne kıyasla önemsiz olduğu anlamına gelmektedir. Ayrıca, Hamad & Duman (2014) tarafından yapılan çalışmada, İslami mikrofinans küresel mikrofinans erişiminin% 1'inden daha azına sahiptir ve birkaç yüz bin müşteri, 20'den fazla ülkede faaliyet gösteren birkaç yüz kuruluş (çoğunlukla STK'lar) tarafından yönetilmektedir. Sürdürülebilir bir ölçek elde etmedeki zorluklar, esasen İslami mikrofinans kurumlarının (IMFI) kar amacı gütmeyen

kültürü, operasyonel verimlilik ve uygun risk yönetiminin eksikliği ile birlikte hibelere aşırı bağımlılıktan kaynaklanmaktadır. Bu, IMF'lerin fonlama enjeksiyonları aramasını, sürekli çalışmaya devam etmek için fon tahsis etmesini gerektirir, böylece bazı bireylerin veya coğrafi bölgelerin finansal hizmetlere erişimini sınırlandırır ve hepsinden önemlisi gerekli ek tasarrufların toplanmasını teşvik etmelerini gerektirmektedir.

IMF'nin kurulmasında en önemli itici faktörlerden biri faiz getiren sözleşmenin mevcudiyetidir. Çünkü geleneksel MF'nin en büyük sorunu yüksek faiz oranına sahip olmak ve faiz getiren sözleşmeyi çözmek IMF için en büyük endişe kaynağı olacaktır. Azim Khan vd., (2010) belirttiği gibi mikrofinans kredilerinin yıllık faiz oranı %14-41 arasında değiştiğini belirtmiştir. Faiz oranı ile ilgili gözlenen bir diğer araştırmada, geleneksel mikrofinansta kullanılan faiz oranının yıllık yüzde 20 ila 50 arasında değiştiği ve yıllık enflasyonun yüzde 10'u geçmediği durumlarda bile mikrofinans sektöründe çok yaygın olduğu görülmüştür (Dehejia vd. 2009: aktaran, El-Komi ve Croson 2016). Ayrıca Ghosh'un (2013) belirttiği gibi, çoğu MFI yılda %30 ila %60 arasında bir yerde faiz oranları, ek ücretler, komisyonlar ve geç ödeme cezaları uygulamaktadır. Üstelik Alam (2009)'ın belirttiği gibi Kırsal mikro-girişimciler, yerel para borç verenlerinden yüksek oranda faizle ödünç almak zorundadırlar.

Diğer yandan, Karlan ve Zinman, 2010: aktaran, El-Komi ve Croson 2016, Güney Afrika'daki bir saha denemesinde, yüksek faiz oranları kullanarak tüketici kredilerine erişimin artmasının etkisini öngörmüştür. Kredi açısından genişletilmiş erişim, krediler açısından önemli olumlu etkilere sahiptir. İstihdam, gelir ve gıda tüketimi açısından toplam borçlunun yanı sıra, kredi genişlemesiyle açılan marjinal krediler borç verene de kârlıdır. Ayrıca, (Abbink vd., 2006b: aktaran, El-Komi ve Croson 2016) Grup deneylerinde temerrütün faiz oranları üzerindeki etkisini araştırmak için laboratuvar deneyleri kullanılmış ve yüksek faiz oranlarının temerrüt oranlarını artırdığını tespit etmiştir, diğer taraftan yüksek faiz oranlarının grubun temerrüt cezalarını artırdığı tespit edilmiştir. genel olarak, faiz ve riba'nın tam olarak aynı olmadığını ve birbirinin yerine kullanılabilecek bir terminoloji olmadığını ve ikisi arasında kavramsal benzerlikler ve farklılıklar olduğunu belirtmek daha iyidir. Suharto'nun (2018) gösterdiği gibi Riba'nın dahil olduğu koşulları ispatlamanın mümkün olduğunu, ancak hiçbir faizin olmadığı koşulları göstermenin mümkün olmadığını belirtmek gerekrir. Sonuç olarak, doğru ifade “faizsiz bankacılık ve finans” yerine “Ribas içermeyen bankacılık ve finans” olması ve

İslami finansın kendini faizsiz finans olarak değil, Riba içermeyen finans olarak belirtmesi daha yerinde olacaktır.

İslami mikrofinans ürün ve hizmetlerine olan yoğun talebe rağmen, bu sektörün büyümesi yavaş olmuştur. İslami mikrofinans hizmetleri genellikle sivil toplum kuruluşları tarafından sağlanır ve fonlama, hizmette uygun uygulama ve sürdürülebilirliği engellemektedir. Hamad & Duman'ın (2014) Bosna-Hersek'te yaptığı çalışmada, ilk İslami mikrofinans 2001'den beri resmi olarak faizsiz mikrofinans olarak tescil edilmiştir. Ancak kar amacı gütmeyen bir mikro-kredi kurumu olarak tescil edilmiştir. Murthy & Mariadas'ın (2017) İslami bankacılığın yoksul ve mikro girişimcileri finanse etme ihtiyacına yanıt vermediğini belirtmiştir. Ayrıca, faizsiz bir mikrofinans endüstrisi hayırsever ve donör tabanlı bir yaklaşımdan, pazar tabanlı ve kar odaklı bir yaklaşımla geçmesini önermektedir.

Buna ek olarak, bazı uluslararası kuruluşlar İslami mikrofinans endüstrisinin müşterilerin temel okuryazarlığı, insan kaynakları gelişimi, kurumsal ve operasyonel risk yönetimi sorunları ve özellikle yoksulların en fakirleri yoksulluk sorununu çözmek için birçok zorlukla karşı karşıya kalmasını engellemektedir (Nurhasanah, M. & Rose, A. 2014: aktran, Ssemambo 2017).

Faizsiz finansal ürünlere ek olarak, ürünlerin pazarlama etiketinde bir ikilem vardır. İslam finans kurumları, ürünleri, çoğunlukla Murabaha, Musharaka ve Takafül ve diğer ürünler iken Shah'ın (2011) iddia ettiği gibi müşteriler, bu isimlere aşina değildirler. Bu nedenle, kamu düzeyinde, müşteriler için farkındalık yaratma programına ihtiyaç vardır, Ancak aynı zamanda ihtiyaçlarına uygun bir ürün için daha iyisini yapmaya ikna edilmesi gerekir. Örneğin, Pakistan'da İslami finans kurumları Takafül'ün sigorta ile değiştirilmesini açıklayamadı ve uzmanlar İslami Sigorta kelimesini kabul etmeye hazır değildi ve Pakistan'ın sıradan insanları Takafül'ün kelimesini bile bilmiyorlardı. Bu nedenle Sigorta ile aynı unvanı koyarak, İslamiyet'e geçemeyeceği savunulmuştur. Kelimelerin Müslüman ve gayrimüslim olarak etiketlenip etiketlenemeyeceği konusunda başka bir sorun daha vardır ve kelimelerle oynamak her zaman finans sektörünün ruhuna zarar verecektir.

Çoğu İslami Mikrofinans, kâr amacı gütmeyen modellerle sınırlıdır ve İslami finans, varlıkların yaratılmasına yardımcı olan kârlı ve kar amacı gütmeyen ticaret sözleşmelerine izin vermektedir. Önemli olan, müşterinin sahip olduğu parayla ne yapmak istediğidir. Müşteriler sadece paranın güvenliğine ihtiyaç duyar ve kâr talep

edemez veya kar ve zarar sözleşmesine girmek ister ve kar ve zararını paylaşmak isteyebilirler. Bu nedenlerle, IMF'nin faydasını en üst düzeye çıkarmak için hem kar hem de kar amacı gütmeyen modeli dikkate almak daha iyidir. Hinson'un (2011) belirttiği gibi, hedeflenen mikrofinans grubu, gıda ve sağlık güvenliği gibi diğer müdahalelere ihtiyaç duyan yoksulların en yoksulları değil, yoksulluk sınırında yaşayan insanlardır.

konvansiyonel MF'de faizsiz finansal hizmetler mevcut olsa da, bazı insanlar ürünleri İslam hukukunda belirtilen finansal ilkelerle uyumsuz bulunmaktadır. Faizsiz mikrofinans halen başlangıç aşamasındadır ve iş modelleri henüz ortaya çıkmamıştır. Yalnızca karşılanmamış talebe cevap vermek için değil, fakirlere finansal erişim sağlamak için İslami sosyal güvenlik ilkelerini bir mikrofinans yaklaşımıyla birleştirme potansiyeline sahiptir. Bu potansiyeli ortaya çıkarmak, şu anda İslami yasalara uymayan mikrofinans ürünlerini reddeden milyonlarca Müslüman için finansal erişimin anahtarı olabilmektedir. Bunlara ek olarak, İslami Mikrofinans Mücadelesi, yenilikçi İslami mikrofinans ürünlerinin toplanması için yararlı bir araç olabilir. Ancak bütün bu çabalara rağmen birkaç ürün ortaya çıkmıştır ve Mikrofinans Kurumlarının çoğu sadece Mudaraba ve Qard Al-Hassan ürünlerine odaklanmıştır.

2.2. Konvansiyonel Mikrofinans

Mikrofinans, genellikle teminatsız ve küçük tasarruf mevduatlarını kabul eden küçük krediler sağlama etrafında kurulan bankacılık uygulamalarının toplanması olarak tanımlanmaktadır (Armendariz ve Morduch, 2005: aktaran, Tamanni et al., 2014). Mikrofinans, düşük gelirli hanehalkları ve bankacılık sisteminden hariç tutulan mikro işletmeler için kredi, tasarruf, sigorta ve diğer ürünler gibi bir dizi finansal hizmet sunmaktadır. Tamanni vd., (2014) belirttiği gibi, küresel mikrofinans sektörü son on yılda özellikle Güney ve Doğu Asya ve Afrika'dan yaklaşık% 20 oranında büyüdüğünü belirtmiştir ve ayrıca bugün mikrofinans tek bir kredi teklifinden bir dizi finansal hizmete dönüşmüştür. 1970'den bu yana MF tamamen sübvansiyona bağımlıydı, ancak Cull vd., (2009): aktaran, Tamanni vd., (2014) belirtildiği gibi bugünlerde sübvansiyon bağımlılığına odaklanmamakta ve sürdürülebilir kâr arayışına dönüşmüştür.

Literatür, mikrofinans ve mikro krediyi birbirinden ayırmaktadır. Mikrofinans, mikro krediden çok daha geniş bir konsepttir ve mikro krediyi, ihtiyacı olan kişilere, özellikle ihtiyaçlarını karşılamak için özel olarak tasarlanmış programlar aracılığıyla küçük

krediler sağlamak anlamına gelir. Bununla birlikte Mikrofinans, finans, tasarruf, sigorta, borç alanlara yatırım danışmanlığı sağlama, para transferleri ve düşük gelirli insanları ve ihtiyacı olan insanları hedef alan diğer finansal ürünler gibi daha geniş terimler anlamına gelir. Aksine, bazı araştırmacılar mikrokredi mikrofinans olarak tanımlamaktadır ve ikisi arasında bir fark olmadığını iddia etmektedir. Mikrofinans olarak adlandırılan mikrokredi yıllar içinde gelişti ve fakirlere krediler, tasarruflar, havale, sigorta ve finansal okuryazarlık eğitim ve beceri geliştirme programları gibi farklı hizmetler sunmaya başlamıştır (Armendáriz ve Morduch, 2005: aktaran, Altasseb, 2015).

Maazallah ve Bedi gibi (2017) açıkladıkları gibi, Hindistan gibi bazı ülkelerde, hükümet Mikrofinans Kurumunun genel faaliyetlerini kontrol etmek için zorlayıcı mevzuat oluşturmuştur. Hindistan'ın Andhra Pradesh hükümetine göre, birden fazla borçlanma, zorla kurtarma yöntemleri, aşırı borçluluk ve faiz oranları nedeniyle borcun artmasından sonra 80'den fazla kişi intihar etmiştir. Hindistan'ın Andhra Pradesh eyaletinde belirttikleri gibi, haneler yıllık gelirlerinin% 60'ından fazlasını borç geri ödemelerine harcamaktadır.

Para piyasasında finansal hizmetler sağlayan birçok resmi ve gayri resmi finansman kurumu vardır, ancak Yoksul insanlar genellikle finansal hizmetler için gereksinimlerini çoğu zaman gayri resmi ağlar aracılığıyla çeşitli finansal ilişkiler yoluyla ele almaktadır. Yetersiz sermaye nedeniyle, yerel para ödünç verenlerden ve özel olarak işletilen diğer STK'lardan borçlanma konusunda yüksek bir faiz oranı kullanmaktadır. STK'lar, borç verenler, kooperatif bankaları, özel ve devlet ticari bankaları da önemli bir finansman kaynağıdır; Borçluya erişmesine rağmen, borçlu, teminat, garanti, düzenli istihdam ve diğer faktörler gibi kurumların asgari başvuru şartlarını karşılamalıdır.

Diğer mesele MF sistemini diğer finansal sistemlerden ayıran şeydir ve borçlanma ve borç verme gibi insanlık tarihinde yeni bir şey değildir. Tarih boyunca insanlar, bankalar, akrabalar ve arkadaşlar gibi resmi ve gayri resmi finans kuruluşlarından borç almaya devam etmiştir. Ayrıca MF'nin, özellikle diğer finansal kurumların dışında olduğunu ve asıl amaçlarının kredi ve yatırımlar gibi finansal hizmetler sağlamak olduğunu. örneğin, düşük gelirli hane halkları ve küçük işletme sahipleri, kişisel kullanım veya acil amaçlar için bir işletme başlatmak veya büyütmek istemelerine yardımcı olması gerekliliği unutulmamalıdır. Borçlular finansal kurumlar aracılığıyla ödünç alabilecekleri asgari şartı yerine getirmezse, kurum teminat veya teminat gibi

koşulları talep etmek zorundadır. Aksine, bu gereksinim genellikle borç alanın yeteneklerinin ötesindedir. Borçlunun ödünç alabilmesi için borçlunun, borç alabilmesi için asgari başvuru şartlarını yerine getirmesi gerekir. Kayıt dışı borç verenlere baktığımızda yüksek faiz oranları kullanıyorlar ve yasallıklarıyla ilgili meselelerin ülkenin kurallarına ve düzenlemelerine dayandığı görülmektedir. Boşluğu doldurmak için, mikrofinansın asıl endişesi, yukarıdaki temel soruları cevaplamaya çalışmak, resmi finansal kurumların kullanımı için belirlenen asgari nitelik kriterlerini karşılamak, mevcut boşluğu doldurmak ve Finansal hizmetlerin kullanıcısı olmayan düşük gelirli birçok hane halkının karşılaştığı sermaye kısıtını çözmektir.

Nüfusun büyük bir kısmının sorunu, teminat ve finansal hizmetlere erişemeyen düzenli istihdam gibi özel başvuru şartlarının bulunmasından kaynaklanmaktadır. Ancak, mikrofinans sadece yoksul insanlara kredi sağlamakla kalmaz, aynı zamanda para transfer hizmetleri, mikro sigorta, tasarruflar ve diğer finansal hizmetler gibi farklı temel finansal hizmetleri de sağlar. Ek olarak, Mikrofinans düzenlemeleri benzersizdir ve kısa bir süre için küçük miktarlar sağlar ve uygulanan faiz oranı nispeten düşüktür ve ekonomiyi iyileştirme ve sosyo-ekonomik sorunları çözme potansiyeline sahiptir.

Yoksulların kredi alabilmeleri için elverişli bir ortam yaratmanın temel yenilikçi stratejisi, teminat talebinin, borç alma ve geri ödeme ortak bir taahhüdü ile değiştirilmesidir. Bu, bir grup üyesinin krediyi iade etmek için birbirlerine bağlı olduğu anlamına gelir. Mikrofinans düzenlemeleri, üyelerin bireysel olarak ve müştereken kredilerden sorumlu olduğu grup kredilerini içerir. Yoksullara, herhangi bir fiziksel garanti olmaksızın kredi verilir. Bunun yerine, bir grubun bireysel bir üyesi gruptaki tüm üyelerin toplu sorumluluğudur ve bir üye tarafından varsayılan olarak tüm üyelerin yeni krediler alması için diskalifiye edilir. Sonuç olarak, grup üyeleri birbirlerinin faaliyetlerini izler ve akran baskısı kredinin geri ödenmesine neden olur.

Genellikle geleneksel mikrofinans, krediyi grup ve bireysel yaklaşım kullanarak genişletmiştir. Başka bir şekilde, seçenek bireysel ve grup borç verme yaklaşımı arasındadır. Grup borç verme yaklaşımı, grup üyelerinin kredinin ortak sorumluluğunu üstlendiği ve geri ödeme kredisinin ortak sorumluluğu üstlendiği anlamına gelir. MF'ler Doğrudan borç alanlardan bilgi toplamak yerine, bu yönü iyi riskleri kötü riskten izole etmek ve uygun maliyetli bir çözüm sağlamak için yerel bilgi ağlarını kullanması beklenen grup üyelerine bırakmıştır.

Grup Kredisi, grup üyelerinin sosyal ve ekonomik sorunlarını karşılıklı anlama ve karar alma yoluyla çözmelerini sağlar. Teminatın bulunmadığı durumlarda, tüm grup üyeleri birbirlerinin kredilerini garanti eder ve güvence altına alır ve tek bir kredi için ortak olarak sorumludur. Bu emsal format, borç alanların geri ödeme kapasiteleri hakkında bilgi eksikliği nedeniyle borç verenlerin karşılaştığı en temel sorunlardan biri olan asimetrik bilgi sorununu çözmektedir.

Bireysel kredi verme, akran izleme maliyetlerinin çok yüksek olduğu kentsel alanlarda daha uygundur çünkü bireyler mobildir (El-Komi ve Croson, 2016). Bosna Hersek'te, bireysel borç verme yaklaşımı, ağırlıklı olarak grup temelli yaklaşım dışındaki çoğu MFI tarafından uygulanmaktadır. Taksitler genellikle aylık olarak yapılır ve MFI'lerin müşterilerinden mevduat almasına izin verilmez (Hamad ve Duman, 2014).

Hulme ve Mosley'nin (1996) El-Komi ve Croson (2016) açıkladığı gibi, Mikrokreditinin bir gruba mı yoksa bir bireye mi yapıldığına bakılmaksızın, mikrofinansın ana sorunu temerrüt riskidir çünkü krediler genellikle artabilecek teminat gerektirmez. Grup kredileri geri ödenmezse, diğerleri yoksullar arasında artan intihar oranları gibi yıkıcı sonuçları olan ve gelecekteki kredilere erişim sağlamayı zorlaştıran sonuçlar içerebilir. Grup borç verme mekanizmasının teorik analizi, gruptaki tüm borçluların geri ödemelerine dayalı olarak diğer kredilere erişimin, borçlular arasında akran izleme, akran desteği, akran baskısı ve temerrüt için bir teşvik sağladığını göstermektedir. Buna ek olarak, El-Komi ve Croson, (2016) deneysel çalışmada, temerrüdün grup büyüklüğü üzerindeki etkisini grup borç verme sözleşmelerinde incelemektedir. Abbink ve diğ. (2006a), laboratuvar deneyinde grup büyüklüğünün varsayılan davranış üzerindeki etkisini araştırmıştır. Grup üye sayısının artırılmasının temerrüdsüz sayısının arttığını bulmuşlardır. Arsyad (2006), Endonezya'daki Köy Kredi Kurumlarından geri ödeme oranlarını incelemiştir. Çalışma, sosyal bağların suçluluğun önlenmesindeki önemini vurgulasa da, grup büyüklüğü ile geri ödeme oranları arasında anlamlı bir ilişki olmadığını göstermiştir.

Hedeflenen mikrofinans grubu sadece gıda ve sağlık güvenliği gibi ihtiyacı olan yoksullar tarafından değil, girişimci fikirleri olanlar tarafından resmi finansmana erişimi olmayanlar tarafından oluşturulmaktadır (Ahmad ve Ahmad, 2009). Mikrofinansın amacı, taban seviyelerinde bile etkili ve verimli finansal hizmetler sağlayabilecek sağlam finansal kurumlar oluşturmaktır (Harran, 2010: aktaran, Elwardi, 2015).

Düşük gelirli hane halklarına ve küçük işletmelere hizmet eden mikrofinans yeniliklerinin öyküsü, ticari bankaların onlara finansal hizmetler sağlayamadığı ve 1970'lerin ortalarında mikro düzey finansal hizmetler için yeni pazarlar getirdiği zaman teşvik edilmiştir. Mikrofinans sektörünü uluslararası ve ulusal düzeyde güçlendirmek için farklı çabalar sarf edilmiştir ve sektörün 1970 lerden bu yana önemli bir başarı sağladığı söylenebilir. Mikrofinans kuruluşlarının gelişimi hala birçok ülkeden güçlü destek almaktadır. Yoksullara yardım için danışma grubunun yirmi sekiz üyesi (CGAP), yoksulların mikro finansın geleceği için bir vizyon belirlemesi için: Her yerde fakir insanların, farklı türdeki kurumlar tarafından sağlanan çok çeşitli finansal hizmetlere sürekli erişebildiği bir dünya kurmaktır (CGAP, 2004).

Field vd., (2012) 'nin açıkladığı gibi Gelişmekte olan ülkelerdeki yoksul kadınlara küçük teminatsız krediler sunarak yardımcı olan mikrofinans sisteminin başarısı, 2006 yılında, Muhammed Yunus ve Grameen Bank'ın Nobel Barış Ödülü'nü kazanmasıyla uluslararası alanda tanındı. Ticari bankalar sermayeye ihtiyaç duyduklarında onlara ulaşamadıklarından, düşük gelirli haneler ve mikro işletmeler ekonomik büyüme ve gelişme için finansal hizmetlerden mahrum edildiler. Genel olarak, bankalar teminat sahiplerine hizmet vermektedir ve bankalar tarafından verilen kredilerin hacmi büyüktür. Bu nedenle, mikrofinans, hizmet sunumunu iyileştirmeyi, işlem maliyetlerini düşürmeyi, temerrüt riskini azaltmayı ve mikro işletmelere veya düşük gelirli hanelere sürdürülebilir finansal hizmet erişimini artırmayı vurgulayan farklı bir kurumsal gelişim stratejisi benimsemiştir.

Genel olarak, mikrofinans normalde ticari bankacılık hizmetlerine erişimi engelleyen düşük gelirli hane halklarına uyarlanmış bir finansal araçtır. Çünkü müşterilerinin bankaya teminat olarak sağlayacak herhangi bir mülkü yoktur. Dolayısıyla, çoğu mikrofinans kredisi teminatsız sağlanmakta ve diğer finansal kuruluşlara kıyasla genellikle küçük ölçekli krediler verilmektedir. (Little_eld ve Rosenberg 2004; Burgess ve Pande 2005: aktaran, Hossain vd., 2016) finansal kurumlar genellikle yetersiz teminat nedeniyle fakir hanelere para vermek konusunda isteksizdir. Ayrıca, borcun küçüklüğü ve düşük gelirli borçluların geleneksel bankalar tarafından kolayca izin verilemeyecek teminat sağlayamaması, bankanın fakir hanelere borç vermekte isteksiz olmasına neden olmuştur (El-Komi ve Croson 2016).

Mikrofinans kuruluşları, ihmal edilen bir hanehalkı için krediye erişim sağlayabilir (Gonzalez, 2014: aktaran, Hossain, 2016) ve yoksulluk tuzağından kaçmalarına

yardımcı olmak için bunu insan sermayesi (eğitim ve öğretim) ve sosyal sermaye (yerel kuruluş) gibi diğer faktörlerle birleştirebilir. Son araştırmalar, Mikrofinansın, gelir elde etmek ve tüketici tüketim davranışını geliştirmek için yoksulluk ve olumlu etkilerle mücadele etmek için bir geliştirme aracı olduğunu göstermiştir (Hamad ve Duman, 2014). Sistematik dışlanma sorununu ele almak için, mikrofinans kuruluşları düşük gelirli haneler için sermayenin finansal katılımı ve erişilebilirliğinde önemli bir rol oynamıştır.

Mikrofinansın çok etkili bir gelişme aracı olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle, 2005 yılı Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri "Uluslararası Mikro Kredi Yılı" olarak ilan edilmiştir. Mikrofinans, yerel ihtiyaçlara ve ekonomik ve finansal duruma bağlı olarak her ortamda uyarlanabilen çok etkili bir geliştirme aracı ve çok esnek bir araç olarak kabul edilir (Ahmad ve Ahmad 2009). Örneğin, Asya grubunda, mikro borç vermenin çok etkili olduğu kanıtlanmış, Mısır veya Brezilya'da ise yararlanıcılar bireysel borç vermeyi tercih etmiştir. Hindistan'daki MFI'lar ve sivil toplum kuruluşları (STK) çoğunlukla, kurumlarını destekleme ve sürdürülebilir hale gelmek için tasarruf koleksiyonuna güvenirken, Mısır'da ise yasalarla tasarruf toplamak yasaklanmıştır. Mikrofinans hem finansal hem de sosyal dışlanma ile aynı şekilde karakterize edilen Güney ve Batı ülkelerinde etkili olabilmektir (Vigano vd., 2004). diğer yandan, Grup temelli mikro-kredi sosyal teminat olarak hizmet vermektedir; Fiziksel teminatı değiştirerek mevcut kredi riskini azaltmaktadır (Berguiga, 2017). Grup üyelerinin akran baskısı, geri ödemeleri sağlamada etkili bir yoldur. Ayrıca, kredinin geri ödenmesi durumunda, yoksulların büyük bir götürü miktardan ziyade küçük haftalık taksitler ödemesi daha kolaydır. Bu aynı zamanda kredi riskini azaltır ve MFI' kredilerinin iade edilmesini sağlamaktadır.

Grup garantileri veya grup kredisi uygulamak fakirlere ulaşmada, temerrüt riskini azaltmada ve işlem maliyetlerini düşürmede etkili bir yöntem olmalıdır. Ayrıca, artan hacim ve süredeki tekrarlanan kredilere dayanan özel borç verme programı tasarlamak önemli bir görevidir. Böyle bir programın ticari büyümeyi teşvik etmesi, zamanında ve eksiksiz geri ödeme için bir teşvik sağlaması ve finansal kurumla sürekli ilişki kurması gerekmektedir. Mikrofinans sadece borç vermekle kalmamakta, tasarruf ve mevduat seferberliği de dahil olmak üzere eksiksiz finansal hizmetler sunmak, kredi başvuru ve onay prosedürlerini basitleştirmek suretiyle para ve zaman bakımından işlem maliyetlerini azaltmak ve saha ofislerinin karar alma yetkisini artırmak ve son olarak

muhtelifleri karşılayan standartlaştırılmış finansal hizmetler ve ürünler sunmak, ücretli ve riba veya faizsiz borçluların ihtiyaçlarını dikkate almak zorundadır.

2.2.1. Zorlukları ve Çözüm Önerileri

MFI'lerin başarısını gösteren geniş bir literatür varken, bazı yeni çalışmalar bu kurumların bazı hedeflerine ulaşmadaki başarısızlığını göstermektedir. MFI, birçok ülkede yoksullar için giderek daha büyük bir kredi kaynağıdır. Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkelerdeki bazı kanıtlar, finansmana erişimin yoksulluğu büyük ölçüde azaltmaya yardımcı olabileceğini savunmuştur (Field ve Pande 2008). Aksine, destekçiler mikrofinansın yoksulların en fakirlerine ulaşmadığını veya en fakirlerin mikrofinans programlarından dışlandığını belirtmişlerdir (Altasseb, 2015).

Mikrofinans yoksullukla mücadelede temel hedefine ulaşmadığını savunmuştur (Hamad ve Duman 2014). Bunun nedeni, sektörün bir yoksulluk odağından kar odaklı bir yaklaşıma kaymasıdır. Sübvansiyon bağımlılığına odaklanan geleneksel mikrofinans, sürdürülebilir bir kâr arayışına dönüşmüştür (Cull et al., 2009: aktaran, Tamanni, 2014).

Bununla birlikte, özellikle gelişmekte olan ülkelerin kırsal kesimlerinde mevcut mikrofinans desteği yetersiz kalmaktadır (Tamannim, 2014). İslam İşbirliği Teşkilatı (IIT) üyesi ülkelerde mikrofinans, Endonezya hariç, ağırlıklı olarak kentseldir (Hamad ve Duman 2014). 2008'den bu yana IFBMF'lerin performansında düşüş kaydedilmiştir ve Bosnalı toplumun birçok kesimindeki birçok bağışçının güvenini yitirmesine neden olmuştur. Bu, boşluğu doldurmaya ve güçlü bir rakip ve yoksullukla mücadeleye daha uygun bir alternatif olmaya yardımcı olmuştur.

Konvansiyonel bankaların en önemli özelliklerinden biri, borçlanmanın kar getirip getirmediğine bakılmaksızın, kredilere sabit faiz oranları ödemektir. Faiz, alınan ilk sermayeden daha fazla olabileceği ölçüde artmaya başlayabilir. Bu, borç alanlara artan yük ve temerrüt olasılığını arttırmaktadır. Bununla birlikte araştırmalar, mikro girişimcilerin kırsal alanlardaki büyümesinin, yetersiz altyapı ve yetersiz kurumsal düzenlemeler, pazarlama ve dağıtımdaki yetersizlikler gibi çeşitli sorunlar nedeniyle beklenenden daha az belirgin olduğunu göstermektedir (Alam 2002, 2003 : aktaran, Alam 2009). (Shah, 2011) Compartamos Banco uygulamaları, aşırı borçluluk, hızlı büyüme, zayıf etki, Andhra Pradesh'teki müşterilerin intiharları, Asasa Pakistan'daki MFI çalışanlarının intiharları, gece yarısı iyileşmeleri ve hayalet yönetimlerinin rolü

gibi yüksek faiz oranları MFI, müştereken ortak bir paradigma değişikliğine yönelttiler. 25 yıl boyunca milyarlarca dolar harcadıktan sonra, konvansiyonel mikrofinans sektörü Müslüman toplum üzerinde makul bir etkiye sahip değildi. Dünya Bankası, CGAP, IMF ve diğer paydaşların, politika yapıcıları, hiç şüphesiz büyük oranda ele alınmamış bir pazar olduğu için İslami Mikrofinans sektörüne yoğun bir şekilde katılmak istemektedir.

(El-Komi ve Croson 2016) Mikrofinans, düşük gelirli kişilerin, kredinin büyüklüğü ve teminat eksikliği nedeniyle geleneksel bankalar tarafından kolayca bulunmayan küçük kredilere erişmesini sağlamaktadır. Mikrofinansın geleneksel bankalardan daha az maliyetli ya da daha karlı olmadığını belirtmek önemlidir. Çünkü işlemlerde karşılaştıkları sorunlar nedeniyle geleneksel bankalardan, örnek olarak Ek kredi riskini yansıtan yüksek faiz oranlarının kullanılması ve yüksek işlem maliyetleri nedeniyle artan borç verme maliyetleri tamamen farklıdır.

Konvansiyonel MF'nin ana gelir kaynağı borçlular tarafından alınan faizdir. Buna ek olarak, Mikrofinans yoksulluğun azaltılmasına yardımcı olacağına inanıyordu ve özellikle Grameen Bank konsepti 1974'te yüzde 90'dan fazla iyileşme ile büyük bir başarı yakalamıştır (Grameen Bank web sitesi, 2010).

(Berguiga vd., 2017) konvansiyonel MFI'lerin kredi riski problemini grup oluşumunda sosyal güvenlik oluşturarak çözebileceklerini, ancak finansal aracılıktaki asimetrik bilgi problemi nedeniyle ahlaki tehlike ve ekonomik uygulanabilirlik problemlerini çözemediklerini savunmuştur. Ahlaki tehlikeye ilişkin sorunlar krediler üretken olmayan amaçlar için kullanıldığında, verimsiz amaçlar için paranın zayıf kullanılması nedeniyle temerrüde düşme olasılığı artar. Ekonomik canlılık oluştursada, fon mobilizasyonu eksikliği ve yüksek idari maliyet nedeniyle, çoğu MFI koşulları ekonomik olarak uygun değildir. Örneğin, Bennett (1998, s. 116) Güney Asya'daki beş MFI'nin idari maliyetinin dolar başına yüzde 24 ila yüzde 400 arasında olduğunu bildirmektedir. Hashemi (1997) ve Khandker, vd., (1995) Grameen Bank'ın hibesiz zararda faaliyet gösterdiğine dikkat çekmiştir. Yaron (1997) tarafından geliştirilen bir Sübvansiyon Bağımlılık Endeksi (SDI) 1996 yılında Grameen Bank'ın sübvansiyon olmadan başa çıkabilmek için borç verme faiz oranını yüzde 21 oranında artırılması gerektiğini göstermektedir (Hashemi, 1997).

(El-Komi ve Croson 2008) Geleneksel Mikrofinans tipik olarak faiz ödemesini içerir ve insanların bu programlara katılımı sınırlıdır. Ancak fakirlerin verimliliğini artırmada ve ekonomik kalkınmaya yardım etmede paha biçilmez bir araç olduğu gösterilmiştir.

(Comim 2007, Dowla ve Barua 2006, Wright 2000, Islam 2007 : aktaran, El-Komi ve Croson 2016) iddia ettiği gibi, Mikrofinans, yoksulların verimliliğini artırmak ve ekonomik kalkınmaya yardım etmek için paha biçilmez bir araç olduğunu göstermiştir. Ancak bu programlara katılımın azlığı, tipik olarak mikrofinans ödemelerine olan ilginin sınırlı olmasındandır.

Mikrofinans, yoksullukla mücadelede bazı kazanımlar elde etmekte ve uygulama için farklı yöntemler benimsemektedir. Ancak daha koordineli ve bilimsel bir yaklaşıma ihtiyaç duyulmaktadır ve mevcut yapılarda mikro finansa yönelik yenilikçi yaklaşımların daha etkili bir şekilde uygulanması için her zaman yer olacaktır.

Daha önce de belirtildiği gibi, yeterli ayarlama ile mikrofinans sektörünün planlanan beklentileri kolayca karşılanabilir. Bu nedenle, yıllar boyunca, MF yoksulların farklı ihtiyaçlarına cevap verebilecek çeşitli destek mekanizmaları geliştirmiş ve yoksulluk azaltımına daha bütünsel bir yaklaşım uygulamıştır. Bu nedenle, MF yıllar içinde fakirlerin çeşitli ihtiyaçlarını karşılamak için bir dizi farklı destek mekanizması geliştirmiştir ve yoksulluğın azaltılmasına daha bütünsel bir yaklaşım benimsemiştir. Bu aynı zamanda, endüstrinin dönüşümüne yol açmış ve kar amacı gütmeyen bir organizasyondan kar yapma formatına geçiş 1990'ların MFI'leri, STK'lar adı altında kamuya açık bir şekilde başlatılmış ve 2000'lerde birçok MF, kâr amaçlı kuruluş olhaline gelmiştir.

(Ghosh, 2013) Kurullar ve hissedarların talepleri doğrultusunda kâr sağlayan MFI'ler için, Yöneticiler kredi portföylerini arttırmayı ve piyasadaki paylarını arttırıp gelirlerini artırmak için diğer MF kurumlarıyla rekabet etmeye başlamışlardır. Bununla birlikte, 1990'larda, mikrofinans sağlayıcı tam maliyet geri kazanımını ve mikrofinans için kar sağlayacak daha piyasaya odaklı bir yaklaşımı vurgulamıştır. Kalkınmaya ve yoksulluğın azaltılmasına odaklanan mikrofinans dağıtım modelinin kar amacı gütmeyen yönelimi, 1990'larda hakim olan yaklaşım idi. Bununla birlikte, bu kar amacı gütmeyen modelle ilgili sorunlar hızla ortaya çıkmış, geri ödemeyi sağlamak için aşırı yüksek faiz oranları ve zorlayıcı yöntemler, aşırı geri ödeme baskısının yüksek olduğunu ve borç alanların, geleneksel para ödeyenlerden yüksek faiz oranları olan borçlanmayı talep ettiklerini göstermiştir.

(Effendi, 2013) göre Mikrofinansın yoksulluğın üstesinden gelmenin en iyi yollarından biri olduğu bilinmektedir. Çünkü fakirlerin işlerini kurup sürdürmeleri yoluyla hem kendilerini hem de topluluklarını güçlendirmelerini sağlar. Yoksullar, sadece kredilere

değil, çeşitli finansal hizmetlere ihtiyaç duyarlar. Kredi programları, fakir işletmelerin daha fazla gelir elde etmesine yardımcı olmak için kullanışlıdır. Ancak, bu işletmelerin hala tasarruf, nakit transferi ve sigorta gibi diğer finansal hizmetlere ihtiyacı vardır.

Finansal sürdürülebilirlik, önemli sayıda yoksul insana ulaşmak için esastır. Mikrofinans kuruluşlarının işletme maliyetlerini karşılayabilmesi, çok sayıda fakir için hizmetlere erişim sağlamaktadır. Bu nedenle, sürdürülebilirlik, hizmetlerin daha da sağlanmasına, işlem maliyetlerinin azaltılmasına, daha iyi ürün ve hizmetlere ve hizmetlerine ihtiyaç duyanlara ulaşmak için yeni yollar bulunmasına neden olur. Mikrofinans, kalıcı yerel finans kurumları oluşturmakla ilgilidir. Yerli tasarrufları harekete geçirmek ve geri dönüştürmek için kurumsal ve insani kapasitenin eksikliği, önemli bir kısıtlamadır. Mikrofinans, bankacılığı sosyal hedeflerle birleştirir ve her seviyede inşa edilmesi gereken kapasite gereksinimlerini karşılar. Bunun için çoğu MF kurumu yatırım kapasitesini geliştirmeye odaklanmalıdır.

Dünyadaki mikrofinansın başarısı, 1970'lerin durumuna kıyasla etkileyici olmasına rağmen, bununla birlikte bazı büyük problemler devam etmektedir (essays.com, 2018). Yetersiz finansal altyapı, Finansal kurumlar ve piyasalar için yasal bilgi, düzenleme ve denetim sistemlerinin yetersizliğini ifade etmektedir. Birçok potansiyel müşteri için, hizmetlerin kapsamını sürdürülebilir bir şekilde uzatma kapasitesine sahip değildir ve potansiyel müşterilerin özelliklerine uygun bir dizi ürün ve hizmet sunamamaktadırlar.

Mikrofinans genişlemesinin sistemik özelliklerini yansıtan en önemli üç faktör vardır. Aşırı piyasa rekabeti ve çoklu borçlanma, stresli yönetim sistemleri ve kontrolleri ve borç verme disiplininin erozyonu (Ghosh, 2013). Geleneksel mikrofinans sistemi, borç alanlardan, geleneksel bankacılık metodolojisinin tam tersi olan teminat ve yüksek faiz oranları hakkında sorular sormaya başlamıştır. Bu çalışmada, Yoksullukla Mücadele Programında islami mikrofinans sisteminin kullanılmasının yenilikçilik ihtiyacını karşılaması vurgulamaktadır. (Nadwi ve Kroessin, 2013)'e göre Mikrofinans kesin özellikler açısından değişmiştir, çünkü MF modeli borç verenin borçlu ile herhangi bir yasal aracın teminatının olmaması, mahkeme gibi dış müdahale ile sözleşmeyi zorlama hükmünün bulunması ile karakterize edilmiştir. Bu sebeple bir borçlunun ölümü ve kar arayışı durumunda aile üyelerine herhangi bir sorumluluk transferi sürdürülebilirliği sağlamanın bir aracı olarak kabul edilir (Elwardi, 2015). Mikrofinans kuruluşlarının kar odaklı hedeflerinin aksine, temel düzeyde etkin ve etkin finansal hizmetler sunabilen sağlam finansal kurumlar oluşturarak sosyal faydaları en üst düzeye çıkarmak için

mikrofinans kuruluşları kurulmuştur (Harran, 2010: aktaran, Elwardi, 2015). (Elwardi, 2015)'ye göre Teminat gerekliliği ve ücretlendirme ihtiyacı, Müslümanların geleneksel mikrofinansta fakirliklerinin önündeki ana engelleri ilgilendirmektedir. Bu nedenle, Zakah, Sadaqah, Qard-Hasan ve vakıf gibi kar amaçlı ve kar amacı gütmeyen finansman tesislerine yönelik İslami alternatifler, yoksul ve muhtaç Müslümanlara sosyo-ekonomik yaşam standartlarını iyileştirecek şekilde sağlanabilecek şekilde uygulanmalıdır.

Ssemambo (2017) geleneksel mikrofinans sisteminin borçlulara teminat, kefil ve yüksek faiz oranları istemeye başladığını belirtmiştir. Birçok çabaya rağmen, yukarıdaki faktörlerin olmaması, geleneksel mikrofinansın neden yoksulluğu azaltma mücadelesinde tam anlamı ile başarılı olamadığını açıkça ortaya koymaktadır. Bunun aksine İslami mikrofinans stratejisi, güven ve adalete dayanmaktadır ve aynı zamanda istihdam yaratma, aile istikrarı ve yoksulların yaşam standartlarını yükseltmeye odaklanmaktadır (Abdul Rahman, 2010). Ayrıca İslami mikrofinansta faizsiz borçlanmayla, sadakat ve zekat ödemeleri nedeniyle fakirlerin en fakirlerinin yaşam standartlarını ve mali koşullarını iyileştirmeye yardımcı olunmuştur.

Ahmed ve Moj'in açıkladığı gibi (2014), iyi mikrofinans programları aşağıdakilerle karakterize edilir:

- Küçük, genellikle kısa vadeli krediler ve güvenli tasarruf ürünleri.
- Basitleştirilmiş borçlu ve yatırım değerlendirme.
- Teminata alternatif yaklaşımlar.
- Zamanında geri ödeme yapıldıktan sonra tekrar kredilerin hızlı ödenmesi.
- Mikrofinans özgü yüksek işlem maliyetlerini karşılamak için pazarın üzerindeki faiz oranları.
- Yüksek geri ödeme oranları.
- Uygun konum ve servis zamanlaması

2.3. Dünyanın Farklı Faizsiz Mikrofinans Modelleri

1970'lerden bu yana küresel politik ve ekonomik gelişmeler, dünya çapında İslami finansmanın canlanmasına neden olmuştur. Bu nedenle, İslami finans ve bankacılığın modern gelişimi için artan bir entelektüel çaba, farklı finansal kurumlardan faizsiz kredi sağlanmasına yardımcı olmaktadır. Modern faiz temelli bankacılık tüm dünyaya yayıldı, ancak İslami bankacılık, modern faiz temelli bankaların, özellikle İslam dünyasında tasarruflarını faiz bazlı bankalara yatırma konusundaki isteksizliğini dolduramadıkları

boşluğu doldurmaya başladı. Modern İslami bankacılık ve finans, geleneksel bankacılık ve finans sistemine kıyasla nispeten yenidir.

Faizsiz bankacılığın modern bankacılık sistemi modelinde başlamasının ana nedeni, İslami düşünceye tamamen aykırı olan mevcut geleneksel bankadır. Spesifik olarak, işlem Riba ve Gharar'a dayanmaktadır ve işlem kar ve zarar-hisse sözleşmesine dayanmamaktadır. Kendi içinde değeri olmayan modern bir kağıt para biriminin, kendi içinde bir değeri yoktur. Tüm bu önlemler, müslümanları bu sorunları çözmek için İslami bir şekilde bir banka oluşturmaya zorlamıştır. 7. yüzyıldan itibaren, Müslümanlar politik, ekonomik ve sosyal oluşumlarını geliştirdiklerini, İslam inancının ilke ve değerlerine dayanan bir İslami finansal sistem geliştirmişlerdir.

1970'lerdeki petrol şokları, İslami finans kurumlarının ve BAE Dubai'deki ilk modern İslami bankanın ve Suudi Arabistan'daki İslami Kalkınma Bankası'nın (IDB) hızla büyümesini tetikledi. 1977'de Sudan'ın Faysal İslami Bankası kuruldu ve 1963'te, hac ziyaretinde (Hac gezisi) Müslümanları hac harcamalarında desteklemek amacıyla ve Malezya'daki diğer amaçlar için para biriktirmek amacıyla Haclar Fonu Şirketi (Tabung Hacı) kuruldu. Diğer yandan 1978'de Batı, Lüksemburg'da ilk kez İslami bankacılık kurmaya çalışmıştır. 1974'te İslam Kalkınma Bankası'nın (IDB) kurulması, İslam dünyasında ekonomik kalkınma sorunlarına kurumsal bir çözüm bulmak için ilk ortak çabayı oluşturmaktadır. Ek olarak, İslam İşbirliği Teşkilatı , üye ülkelerinin ekonomik ve sosyal kalkınmasını teşvik etmek için devletler arası bir kurum olarak kurulmuştur. Öte yandan, 1975'te Dubai Ticaret Bankasının kurulması ilk ticaret bankası, modern kurumsal kültürün yükselişinin ve modern finansal dünya ile bütünleşmiş modern iş adamlarının ortaya çıkışının bir göstergesi olarak görülebilmektedir.

(El-Komi and Croson 2016) 'a göre modern zamanlarda, ilk İslami mikrofinans girişimi, 1960'ların başlarında Mısır'daki Mit Ghamr bankalarıydı. Bu çaba, Almanya'da okuyan ve Alman ortak kredi sisteminden etkilenen Mısırlı bir ekonomist Ahmed El Naggar tarafından başlatıldı. Kredi için iki sistem kullanıldı ve ilk sistem faizsiz krediler sağlarken en yoksul insanlara yardım etmek için tasarlanmıştı. İkinci sistem ise, girişimcilere, bankanın sağladığı fonların belirli bir projeye yatırım yaptığı bir ortaklık temelinde borç vermek şeklinde tasarlanmıştı. Müslümanların çoğunluğunun boş tasarruflarını harekete geçirmek ve tasarruflarında helal getiri sağlamak amacıyla yatırım yapması öngörülmüştü. Bankanın rolü, sermaye arzı ve talebi arasında etkili bir aracı olmak ve yatırım için boş sermayeyi harekete geçirmede dinamik bir faktör olarak

hareket etmek şeklinde belirlenmiştir. Başarılı olmasına rağmen daha sonra bazı siyasi nedenlerle sona erdirilmiş ve banka Mısır Ulusal Bankası bünyesine katılmıştır.

1975'teki ilk İslami bankadan önce, Müslüman dünyasında finansman için başka kurumsal girişimlerin olduğu belirtilmelidir. 1950'lerde ilk kez bir İslam Bankası kurma girişiminde bulunulmuştur. Pakistan'ın kırsal kesiminde küçük toprak sahiplerinin faizsiz fon yatırımı ve diğer fakir toprak sahiplerine tarımsal iyileştirmeler için kredi yatırımı yapıldı, ancak sonuçta bu girişim kalıcı etkiler elde edememiştir.

1984 yılında, Sudan'daki tüm bankacılık sistemi tamamen Şeriat'a dayanmaktaydı ve Sudan Temyiz Mahkemesinin, çoğu İslami bankanın yabancı sermaye ile işbirliği içinde olması nedeni ile cezai kovuşturmasına maruz kalması yüzünden başarısızlıkla sonuçlanmıştır. 1979 İran İslam Devrimi'nden bu yana, İran'ın ekonomisi ve finansal sistemi Şeriat'a göre faaliyet göstermekte ve tüm finansal varlıklara olan faiz yerine en fazla % 4'lük bir hizmet bedeli ve % 4-8'lik bir kâr oranı getirildi. Hükümetin yaklaşımı, faize dayalı finansman sistemlerine cevap olarak İran, Pakistan ve Sudan gibi ulusal politikaların temeli olan faizsiz finansman sistemini benimseyen bütün iç finansal sistemin dönüşümünden farklıdır. Bahreyn, Endonezya, Türkiye, Kuveyt, Malezya, geleneksel bankacılık ve finans sistemi ile aynı anda faizsiz bankacılık sistemlerini kullanmaktadır.

Burada, farklı ülkelerde çalışan İslami mikrofinans kuruluşlarından bazıları, kurumda çalışan metodolojiler, kurumun genel arka planı, kurumu farklı kılan özellikler, sunulan ürünler, kurumdaki yaklaşımlar ve uygulama ile ürünler Şeriat yasalarına uygun ve belirli ülke ve topluluklara uyarlanmış kurum tarafından sunulanlar açıklanmaya çalışılmıştır.

Dünyanın farklı yerlerinde kullanılan farklı İslami Mikrofinans yaklaşımı modelleri vardır. Tüm IMF kurumlarının uygulama yaklaşımı, paydaşların, belirli ülkelerin ve topluluk kültürünün çıkarlarına göre farklılık gösterir ve özelleştirilir. Her yere uygulanabilecek tek bir yaklaşım yoktur. Her yaklaşımın, yoksulluk ve ürünlerin müşterilerin ihtiyaçlarına ve Şeriat düzenlemelerine uygunluğunu hafifletmek için kendine has avantajları ve dezavantajları vardır. Aşağıdaki İslami mikrofinans modellerinden bazıları burada tartışılmaktadır.

2.3.1. Akhuwat

Akhuwat (Şeriat uyumlu mikrofinans), insanların Pakistan'daki yoksulluktan kurtulmalarına yardımcı olmak için 2001 yılından beri kar amacı gütmeyen bir şirket olarak kurulmuştur. Akhuwat kelimesi kardeşlik anlamına gelir ve bu Akhuwat modeli topluluk desteği kavramı üzerinden geliştirilmiştir. Topluluk, kardeşlik temelinde garantör olarak hareket eder. Şubelerin çoğu camilerde ve kiliselerde kuruldu. Akhuwat, sosyal adalet ve kardeşlik ilkelerine dayanan bir toplumda karşılıklı destek sistemi kurarak yoksulluğu azaltmaya çalışır. Kurum, daha önce düşük gelirli, ekonomik olarak bağımlı ve gelir kaynağı olmayanlar için vatandaşların kalıcı olarak bağımsız olmalarına yardımcı olmaktadır.

Genel olarak, ekonomik açıdan fakir insanlara yeni bir işe başlamak veya mevcut bir işi büyütmek için küçük faizsiz kredi verilir. Akhuwat, bugüne kadar 1,7 milyondan fazla aileye kredi sağlamış ve Pakistan'daki 350 şehirde 670 şubede% 99,93 iyileşme oranı ile 344 milyon dolar harcanmıştır.

Akhuwat'ın en belirgin tezahürü, kredileri geri ödeme arzusunun korkudan kaynaklanmadığı, aksine, ihtiyaç duyulan diğer insanlara geri ödenen miktarların geri kazanılmasından kaynaklandığı yönündedir. Buna ek olarak, borç alanların gönüllü olarak kuruma geri vermesi, borç verenleri bağışçı haline getirmiştir (Harvard Kennedy School, 2016).

Akhuwat'ın birincil fon kaynağı, Akhuwat'ı destekleyen bireylerden ve diğer kuruluşlardan gelen bağışlardır, ancak yine de maliyetleri karşılamak için bağış yapmaya devam etmektedirler.

Akhuwat tarafından sağlanan başlıca ürün, yumuşak geri ödeme süreleri olan müşterileri için Qard Al-Hassan (faizsiz kredi) 'dir. Faizsiz kredilerin borçlunun özel ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlandığı çeşitli ürünlere sahiptir. Bu ürünler aşağıda özetlenmiştir: Evlilik Kredisi, Sağlık Kredisi, Tarım Kredisi, Konut Kredisi, Eğitim Kredisi, Acil Kredi, Yeni Bir İşletmeyi Kurmak için Aile Kredisi veya Mevcut Birinin Genişlemesi, Kurtuluş Kredisi (sömürücü para borç verenlerden borç alanların, faiz oranlarından korunmalarını sağlamak), Okul donatımı ve inşaatı(ürün mevcut düşük gelirli özel okullara temel tesislerle donatılmaya yöneliktir).

2001 yılında, Dr. Amjad Saqib, İslam'ın öğretilerine doğrudan bir çelişki oluşturan politika ve kredi tahsislerine olan yoğun ilgiye şiddetle karşı çıkmıştır. Amjad Saqib'in,

kredilerin Qarz-e-Hasna şeklinde olduğu bir Mikrofinans programına başlamak istemesinin temel nedeni de buydu. Akhuwat kelimenin tam anlamıyla 'kardeşlik' olarak çevrildi ve ilk yıllarında, Akhuwat faizsiz bir mikrofinansın nasıl görüneceğini görmek için hayırsever bir girişimdir. Akhuwat sadece dini bir zorunluluk değil aynı zamanda kaynağı olmayanlar için kaynakları olanların görevi anlamına gelen sosyal bir sözleşmedir. (Kahan, 2016) Akhuwat Microfinance, 2001'den beri fakirlerin faiz ödemeleri olmadan geri ödemelerine olanak sağlayan faizsiz krediler sağlamaktadır. Cami ve kiliselerin ortak anlayışı, çalışanları ve borçluları eski borçları başarılı bir şekilde bağışçılara dönüştürmeye teşvik eder, yararlanıcıları başkalarını desteklemede bağışçı olmaya teşvik eder ve yerel dini kurumları borç verme sürecinde etkin olarak katılmaya teşvik eder. Herhangi bir ödeme gününde, Akhuwat kredi verdiğinde, borçlular bir camiye ve kiliseye davet edilir ve uygun tüm müşterilere başkaları tarafından tanık olunur. Bu, akran baskısını güçlendirebilir ve ahlaki tehlikeyi azaltabilir ve yararlanıcıları kardeşliğin önemini farkında hale getirir (Kahan, 2016). AIM'in borç verme politikası, Grupsuz ve Bireysel Kredilendirme yoluyla faizsiz kredilerin ödenmesini içerir. Ancak, kredi verme metodolojisi konusundaki karar, projeye özgü gerekliliklerin yanı sıra kredi ürününe de bağlıdır.

AIM kredisi süreci şu adımları takip eder: - Farkındalık yaratma, başvuruların sunumu, sosyal değerlendirme (konutu ziyaret etme, başvuru sahibinin güvenilirliğini doğrulama ve mevcut borçlular, başvuru sahibinin yaşam tarzı, başvuru sahibinin komşularının görüşleri ve kişisel / aile mülakatı) ve iş değerlendirmesi (borçlunun iş fikri, uygun olup olmadığını ve hane halkı harcamalarının ötesinde gelir elde edip edemediğini ve kredinin geri ödemesinin yeterli olup olmadığını görmek için değerlendirilecektir. Krediyi aşına olduklarından ve iş fikrini desteklediklerinden emin olmak için mülakat yapılmalıdır), Kredi Garantileri, Kredi Onay Komitesi (Her kredinin kendine ait bir Kredi Onay Komitesi vardır ve ayda bir kez genellikle camide veya kilisede ödenmektedir. Grup kredisi olması durumunda, tüm grup üyelerinin ödeme, Kurtarma ve Takip sırasında hazır bulunmaları gerekir ve kredi verildikten sonra, birim yöneticisi müşteriyi evinde ve işyerinde düzenli ziyaretlerle izler.

2.3.2. Al Amana Microfinance

Al Amana Microfinance, 1997 yılında Fas'ta kurulan ve 2000 yılında bir mikro kredi organizasyonu olarak onaylanan kar amacı gütmeyen bir kuruluştur. Al Amana, 2.152 çalışanı ve 463 şubesi ile Fas'taki en büyük MFT'dir. Al Amana'nın şeffaflık, müşterilere

maliyetleri düşürme ve aşırı borçlanmayı en aza indirme konusunda güçlü bir taahhüdü vardır. Al Amana Microfinance ayrıca finansal olmayan eğitim, pazarlama için destek hizmetleri ve müşterilerin ürünlerinin görünürlüğünü sağlar. Finansal eğitim, yönetim ve işletme eğitiminde başka bir eğitim de verilmektedir. Bu eğitim, yararlanıcıların ürünlerin çeşitli yönlerini anlamalarına yardımcı olur.

2001 yılında kuruluşundan bu yana, birçok kilit finansal faaliyet yetenekleri sağlamıştır ve 2012'de iki yeni ürün piyasaya sürülmüştür. Bunlar para transferi ve mikro sigortadır. Al Amana Microfinance, ulusal ve uluslararası düzeylerde çeşitli kuruluşların bir üyesidir. Al Amana Microfinance, CGAP müşterilerini koruma amaçlı bir kampanya olan akıllı kampanyanın ilk 13 imzacısından biridir (Fakir insanlar için Dünya Bankası danışma grupları).

Bir kredi verilmeden önce, müşteriler, ürünlerin çeşitli yönlerini, fiyatlandırmayı, kredi geri ödeme prosedürlerini, tarafların haklarını ve yükümlülüklerini, grup üyeleri arasındaki dayanışmayı, kredinin doğru kullanılmasının önemini ve geri ödeme koşullarına uyumu anlamak için sistematik olarak eğitilir. Amaç, mikro kredi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olmak ve aşırı borçlanma risklerinden kaçınmaktır. Müşteri desteği ve yardım, Al Amana Microfinance'in misyonunun merkezinde yer almaktadır. Al Amana mikrofinansı ayrıca eğitim kursları sunar ve finans ve işletme eğitimi ile ilgili ve mikro girişimcilerin yönetim becerilerini geliştirmek için çok çeşitli konuları kapsar.

(Crépon et al., 2011) Bir grup-borç kredisine hak kazanmak için, başvuru sahibi 18 ila 70 yaşları arasında olmalı, ulusal bir kimlik kartına sahip olmalı, oturma izni almalı ve en azından hayvancılık ve tarım dışı ekonomik faaliyetlerde bulunmalıdır. Al Amana sadece kadınlara borç vermekle kalmıyor, aynı zamanda kredi ajanslarının müşterileri arasında kadınların en az %35'ine sahip olmasını gerektirdiğinden kadın girişimciliğinin artırılmasına katkıda bulunmaktadır.

2.3.3. Farz Vakfı

Farz Vakfı, klasik yatırım metodolojisinden farklı olarak fakirlerle uyum içinde çalışan, kar amacı gütmeyen bir sivil toplum kuruluşudur. Uzun vadeli sürdürülebilirliği sağlamak için Farz Vakfı, müşteri sürdürülebilirliğinin kuruluşun sürdürülebilirliği olduğuna dair bir inanca sahiptir.

Pakistan'da Farz Vakfı, iş dünyası konusunda tam anlamıyla İslam vizyonuna sahip ilk İslami mikrofinans kuruluşu, yalnızca bir Müslüman için değil, aynı zamanda

Müslüman olmayanlar için de İslami bir çözüm sunmaktadır. (Exp 46) Vakıf, Farz metodolojisini kullanarak mikrofinans işlemlerini diğer Müslüman ülkelere yaymayı amaçlamaktadır.

Farz, çok sayıda finansal ve finansal Olmayan ürünler yelpazesi sunmaktadır. Ürünler arasında Mudarabah, Bai muajjal-Murabaha, Murabaha, Üretken Zekat, Qarz al- Hasen, Mikro Tasarruf, Mikro Takaful (İslam Sigortaları) bulunmaktadır. Sağlık Hizmetleri, sağlık kampı ve sağlık bilinci programı, Eğitim, İşletme Eğitimi, Çocuk Eğitimi ve Çevre Eğitimi gibi finansal olmayan ürünler bulunmaktadır.

Buradaki modeled karşılaşılan en önemli zorluk müşterilerin varlık yerine nakit talep etmeleri idi. Üretken bir faaliyet başlatmak yerine nakitlerin acil ihtiyaçlara sıkça harcandığını bilerek, vakıf tarafından sağlanan varlıkları kullanarak kendilerini kötü borçlulardan nasıl kurtarabileceklerini anlamaları öğretilmektedir. Buna ek olarak, önemli bir iç sorun ise, personelin zihniyetini İslami Mikrofinans ilkelerine uygun olarak değiştirmektir (opinioninternational, 2012).

Farz Vakfı, Farz Metodolojisi olarak bilinen bir metodolojiye dayanmaktadır. Farz, borçlu yerine fakirlerle bir ortaklık olduğuna inanmaktadır. Varsayılan metodoloji, üretken yoksullar için ihtiyaç ve isteklerine göre adil bir ekonomik sistem sunmayı vurgulamaktadır. Farz Vakfı'nın CEO'su Farhat Abbas Shah, fakirlerin üretkenlik yoluyla ekonomik sürdürülebilirliğini vurgulayan ekonomik bir yaklaşım ortaya koyduğunu ifade etmektedir. Yaklaşım, ekonomik akışın yukarıdan aşağıya değil aşağıya yukarıdan doğru gitmesi gerektiğini ifade eder. Metodolojinin temel ilkesi, şeffaflık ve bilgi alışverişinde güçlü bir inançtır ve fakirlerin doğrudan paraya ulaşmalarına ve saha personeli düzeyinde dolandırıcılık riskini azaltmalarına izin vermez ve başlangıç ücretleri talep etmez.

Farz Vakfı, İslami Mikro finansman ile hayvancılıkta Helal Yatırımlar için Büyük Fırsat sunmakta ve hem yerel hemde uluslararası pazar potansiyeline sahip ürünler için rekabetçi bir getiri oranı öngörmektedir. Farz Vakfı, Pakistan'ın kültürel ve dini şartlarına göre özelleştirilmiştir. Farz Vakfı, temel sağlık ve eğitim alanını güçlendirmeyi ve uzak bölgelere, hayvancılığa ve ev işlerine ev sahipliği yapan girişimci köylere açmayı amaçlamaktadır. Örgütler, çalışanlarını yoksullukla mücadelede, daha fazla verimlilik elde etmek ve sektörün nihai vizyonunu elde etmek için temel pazarlama becerileri ve kredi disiplindeki kapasitelerini artırmak için eğitmektedir. Daha yakın bir zamanda, Farz Vakfı, Pakistan'ın Shalimar Lahore

bölgesinde iki yıl süren pilot projeyi tamamlamış ve para biriminin ödenmesi ve varlığa dayalı mikrofinansın yüzde 80'inin daha olumlu olduğunu gösteren Farz Metodolojisi (varlık dağıtım yöntemi) karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Varlık teslimat yönteminin, para birimi ödeme yönteminden daha verimli sonuçlar doğurduğu gözlemlenmiştir.

Yakın gelecekte, Farz, geleneksel bankacılık hizmetlerine erişemeyen ve genişletmek istedikleri ülkelerdeki mevcut STK'lar ve taban örgütleriyle aktif olarak işbirliği yapmak isteyen fakir topluluk üyelerini güçlendirmek için tasarruf ürünlerini Afrika'daki fakir topluluklara genişletmeye odaklanmıştır (Oxford Microfinance Initiative, 2012).

2.3.4. Family Bank

Aile Bankası, Ocak 2010'da Bahreyn Krallığında hizmete girmiştir. Bahreyn, zengin Körfez ülkelerinden biridir ve şu anda bazı Bahreynliler hala devlet refahı ödemeleri almaktadırlar. Bu nedenle, Aile Bankası işsizliğe, kadınlara, gençlere, yeni mezunlara ve engelli insanlara odaklanmaktadır (Fisher, t.y.). Geleneksel borç verme faiz oranları dini inançlara aykırı olsa da, geleneksel mikrofinans kurumları faiz oranlarını artırarak operasyonel sürdürülebilirliği sürdürmektedir (Familybankbh, 2016).

Bahreyn'deki Aile Bankası, öncelikle Ortadoğu'da yoksulluğun azaltılmasına ve sosyo-ekonomik güçlenmeye katkıda bulunmak ve İslami finans yasalarına tam olarak uymak üzere kurulan mikrofinans hizmetleri sağlayarak ihtiyacı olanlara hizmet vermek için sürdürülebilir İslami finansal hizmetler ile çalışmaktadır.

Family Bank'ın vizyonu, yerel Bahreyn bağlamında çalışabilecek bir ürünü üretmek için Grameen Bank ve diğer mikrofinans programlarına dayalı en iyi uygulamaları uygulayarak yüksek etik standartlar belirleyerek güvenli bir gelecek yaratmaktır. Tüm finansman güvene dayalıdır, kabul için teminat veya iş kaydı gerektirmez. Ölüm veya ağır sakatlık durumunda affedilir ve rakip kurumlardan% 40 daha düşük ücretlerle hizmetler sunulmaktadır.

Finansman şartları 6 ila 36 ay arasında değişmektedir ve Finansman sınırı BD 3000'den BD 7000'e kadardır ve ödeme koşulları aylık olarak yapılır. Uygunluk Kriterleri 21-65 yaş arası, teminatsız, fiziksel ve zihinsel olarak çalışabilen Bahreyn vatandaşıdır. Müşterilerin ayrıca, sağlam finansal yönetimi ve iyi tasarruf disiplini teşvik etmek için

zorunlu aylık tasarruf mevduatı ile bir tasarruf hesabı açmaları gerekmektedir (Fisher, t.y).

Finansal hizmetlerine ek olarak, Banka girişimcilik, mesleki eğitim, danışmanlık, pazarlama ve iş danışmanlığı şeklinde finansal olmayan destek sağlamaktadır. Müşterilerin tavsiye ve rehberlik için herhangi bir zamanda Bankayı ziyaret etmeleri teşvik edilir. Finansal Olmayan Hizmetler programı, pazarlama, eğitim, danışmanlık, atölye çalışmaları ve işlerini artıracak sergiler aracılığıyla müşterileri desteklemenin bel kemiğidir. Ev tabanlı bir projeye fon sağlamak, genellikle Micro Business Finance programı dahilinde bir ev tabanlı işletmeyi destekler. Banka, işlerini geliştirmek, pazarda büyümek ve sektörde başarılı bir yer almak için işletmelerine destek veriyor. Bu program kapsamında, üretimi artırmak amacıyla işletme sermayesini artırmak için kullanılacak sabit varlıkların satın alınması için finansal destek sağlanmaktadır.

2.3.5. Baitul Mal wat-Tamwil (BMT)

Baitul mal Wa Tamweel, mikro ve küçük işletmeleri geliştirmek için kar paylaşım ilkeleriyle çalışan bir mikrofinans kuruluşudur (Ascarya 2018, Zuhria 2012). (Rusydiana and Devi 2013) BMT, Zakat, Infaq, sadaqah ve vakıf gibi unsurları kar ve kar amacı gütmeyen unsurlarla birleştiren İslami bir mikrofinans kuruluşudur. (Ascarya 2018, Zuhria 2012) Baitul Mal Wa Tamweel ilk olarak 1992'de Jakarta'da Endonezya'da kurulmuştur. BMT'de binlerce üye, geleneksel finansmana alternatif olarak bankalar aracılığıyla finansal işlemler gerçekleştirmiştir. Endonezya'daki Baitul Maal wat Tamwil'in (BMT) çoğu üyesi bankalardan fon sağlayamayan kimselerdir. İslami ekonomi tarihinde Baitul Mal, Mustahik denilen muhtaç Müslümanları sübvans ederek Müslüman toplumun ekonomisini dengelemeye önemli katkılarda bulunmuştur.

(Tamanni et al., 2014) Baitulmal wat-Tamweel (BMT), üyelerinin ticari faaliyetlerini kolaylaştırmak için aslen bir İslami örgüt tarafından sunulan, kendine özgü bir Endonezya modeli ve dini bir kurumdur. BMT resmi olarak kooperatif olarak tescil edilmiştir. O dönemde MFI'lerde özel bir düzenleme bulunmadığından. Bu düzenlemedeki sorun, kooperatiflerin sadece üyelere hizmet vermesi için yapılmasıdır. Bu sınırlamaya rağmen, BMT 1993'te bir düzine şubeden 3.000'den fazla şubeye kadar büyümüştür. BMT'ler, birincil finansman modeli olarak Qard Hassan'ı kullanırken, Murabaha gibi ticari finansman modelide kullanmaktadır. Yeni mikrofinans yasasının, Ocak 2013'te yürürlüğe girme ile İslami mikrofinans için yasal şartlar artık çok daha

net ve katıdır. BMT'nin temel avantajı, kırsal kesimde veya şehir merkezlerinde fakir topluluklardaki nispeten küçük ve konumu nedeniyle fakirlere ulaşma yeteneğidir. BMT'lerin çoğunluğu kooperatif olarak kayıtlı olmasına rağmen, daha çok tasarrufları harekete geçirebilecek ve kredi kullanabilecek kırsal bankalar gibi faaliyet göstermektedir. Bazı BMT'ler müşterilerine, örneğin Doğu Java'daki BMT Sidogiri ve Batı Java'daki BMT Tazkia'ya da Mikro tekafül sunmaktadır.

BMT Kooperatifler ve KOBİ'ler tarafından düzenlenir, ancak bankacılık olarak düzenlenemez (Antonio, 2017: Aktaran, Hendratmi and Widayanti 2017)). BMT, mudaraba, murabaha ve wadi'ah anlaşması çerçevesinde üyelerine finansal faaliyette bulunmaktadır (Kooperatifler ve KOBİ Bakanlığı, 2014). Kooperatiflerin tüm faaliyetleri Endonezya Ulama Konseyi Ulusal Şariat Konseyi tarafından yayınlanan Fatwa'ya dayanmaktadır.

(Hendratmi and Widayanti 2017, Rusydiana and Devi 2013)Endonezya'daki İslam Kooperatifi, iki kelimeden türeyen Baitul Maal kavramını benimsemiştir; ilki Baitul Maal; topluluk servetini Zekat ve Şariat prensibine dayanan sadaka şeklinde toplamaya ve dağıtmaya odaklanmış bir sosyal kurumdur. İkincisi, mikro girişimcilerin ekonomik kalitesini arttırmak için fonların toplanmasına ve ödenmesine odaklanan bir iş kurumu olan Baitul Tamwil. Baitut Tamwil, üyelerini çeşitli özkaynak ve borç bazlı İslami sözleşmeler kullanarak finanse edebilir. Kooperatif IMFİ olarak hareket eder ve üyelerinden ilk sermaye için mevduat toplar. Ek olarak, Baitut Tamwil, acil durumlarda veya ihtiyacı olanlara, qard al hasen gibi ticari olmayan finansman sağlar. Ek olarak, Baitut Tamwil, mikro-takaful (İslami mikro sigorta), fon transferleri, mobil bankacılık ve internet bankacılığı ve diğerleri gibi çeşitli İslami mikrofinans hizmetleri sunmaktadır.

(Rusydiana and Devi 2013) BMT şu anda, Endonezya'da çoğu bölgede faaliyet gösteren İslami finans kurumlarının en basit modellerinden biridir. Endonezya'nın bazı bölgelerinde önemli sayıda BMT'nin varlığı, BMT'nin büyümeye ve iyi çalışmaya devam etmesini sağlayan destekleyici faktörlerle desteklenmemektedir. Analitik Ağ Süreci'ni (ANP) kullanarak, Endonezya'da BMT'nin gelişmesinde ortaya çıkan sorunların 5 önemli unsurdan oluştuğunu göstermiştir: 1) hukuki destek eksikliği; 2) denetim ve koçluğun zayıflığı; 3) LPS yokluğu; 4) insan kaynaklarını anlama eksikliği; ve 5) rekabet

(Ascarya 2018)'ya göre genel olarak, BMT'ler de dahil olmak üzere IMFI'ler, müşterilerinin zayıf olduğu ve tasarruflarının mikrofinans talebini karşılamak için yetersiz olduğu yapısal bir finansman sorunuyla karşı karşıyadırlar. Buna göre, IMFI İslami bankalardan finansmana dayanmak zorundadır. Bununla birlikte, bir süre sonra, özellikle İslami sosyal fonların, özellikle vakfın yönetimi ile ilgili olarak, kurum uyumsuzluk ve likidite sorunlarını çözmek için fon toplayacaktır ve budurumun başarıya ulaşması halinde, İslami banka finansmanına bağımlılığın önemli ölçüde azalması sağlanacaktır.



BÖLÜM 3: ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Bu bölümde, çalışmada kullanılacak metodoloji ve yöntemler hakkında ayrıntılı bilgi verilmektedir. Daha önceki bölümlerde, faizsiz mikro finansman ile ilgili teoriler ve ampirik araştırmalar ile bunların yoksulluğun azaltılması için İslami sosyal finans ile entegrasyonları tartışılmıştır. Çalışmada Kullanılan açık ve spesifik araştırma metodolojileri, araştırmacının odaklanmasına, araştırmanın iyi organize edilmesine ve gereksiz veri toplanmasına engel olmasına yardımcı olmaktadır. Bu çalışmada Faizsiz mikrofinans ürünleri denemesi yapılmış ve Faizsiz mikrofinans uygulamalarını etkileyen faktörler araştırılmıştır. Veri toplama yöntemleri olarak; deney, gözlem, röportaj ve anket kullanılarak birincil veriler elde edilmiştir. Araştırma soruları daha iyi cevaplamak için hem nicel hem de nitel yöntemler kullanılmıştır ve ek olarak birincil ve ikincil veri kaynakları kullanılmıştır.

Birincil veri kaynağı deneysel gözlem, görüşme ve anketleri içermektedir ve ikincil veri kaynakları ise kitaplar, dergiler, makaleler, resmi istatistiksel veriler, önceki araştırmalar, tarihsel veriler ve web ortamından elde edilen bilgileri içermektedir. Diğer yandan bu bölümde çalışmada kullanılan araştırma metodolojisi sunulmaktadır ve iki alt başlık halinde incelenecektir. İlk kısım genel araştırma metodolojisi, araştırma tasarımı, veri toplama yöntemleri, örnekleme yöntemleri, güvenilirlik ve geçerlilik ve veri analizi bölümüdür. Deneysel araştırmanın yürütülmesinde kredilendirme metodolojisi, izleme prosedürü ve kredi genişletme modeli ile ilgili Faizsiz mikrofinans ürünlerinin genel denemesine ilişkin yapı ise ikinci kısımda ele alınacaktır.

Araştırma metodolojisinin ana odağı, araştırma sorularını yanıtlamak için kullanılan metodolojiye genel bir bakış sağlamaktır. Metodoloji ve yöntemler birbirinin yerine kullanılamaz olduğundan, araştırma yöntemleri ile araştırma metodolojisi arasındaki farkı açıklamak uygun görünmektedir.

Bir araştırma metodolojisi, bir araştırma problemini sistematik olarak çözmenin bir yoludur ve araştırmanın bilimsel olarak nasıl yürütüldüğünü inceleyen bir bilim olarak anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, araştırma metodolojisinin kapsamı araştırma yöntemlerinden daha geniştir (Hamad ve Duman, 2014). Araştırma metodolojisi, teorik aşamalar ile nicel veya nitel teknikler gibi kavramları kapsar (Ishak ve Alias, 2005). Bir araştırma yöntemi ise veri toplama ve analiz teknikleri olarak tanımlanmaktadır (Bryman, 2008; aktaran, Riwayatanti, 2013). Araştırma yöntemleri, araştırma yapmak için

kullanılan tüm bu yöntem / teknikler olarak anlaşılabilir. Başka bir deyişle, araştırmacının araştırma problemini analiz etmek için kullandığı tüm yöntemlere araştırma yöntemleri denir (Hamad ve Duman, 2014).

Araştırma yöntemleri, dedüktif (Tümdengelim) yada endüktif (Tümevarım) olabilirler. Endüktif yaklaşıma göre, araştırmacı önce verileri toplar ve analiz eder, sonra bulguları açıklamak için bir teori oluşturur. Araştırma süreci, anket, görüşme ve saha deneyleri yoluyla birincil verileri toplayarak başlar. Tümdengelimsel akıl yürütme ve Tümevarımlı akıl yürütme, bilimsel araştırma yürütmek için iki farklı yaklaşımdır. Utah State Üniversitesi'ne göre (Goddard ve Melville, 2004) Endüktif akıl yürütme, tümdengelimli akıl yürütmenin tam tersidir. Tümevarımsal muhakeme, belirli gözlemlerden geniş genellemeler yapar. Ayrıca, endüktif mantık olarak da bilinen endüktif yaklaşım, gözlemlerle başlar ve bu gözlemler sonucunda araştırma sürecinin sonuna doğru teoriler önerilmektedir. Örnek gözlem spesifik duruma ve bireysel deneyimlere odaklanmaktadır ve özel durumu topluma genelleştirmek için yapılan araştırmanın son safhası olacaktır. Bu, araştırmacının belirli durumlardan yola çıkarak özelden genele geçtiği anlamına gelmektedir. Bu çalışmada, endüktif akıl yürütme kullanılmıştır. Çünkü, anket ve gözlem gibi birincil verilerden yola çıkılarak, İFMF kurumunun karşılaştığı zorlukları ve fırsatlar hakkında görüş oluşturabilecek sonuçlara ulaşılmıştır.

3.1. Araştırma Tasarımı

Araştırma tasarımı, veri toplama ve analizinde kılavuz olarak kullanılan ve neyin, nerede, ne zaman, ne kadar, hangi yollarla ve diğer ilgili soruların cevap olacağını belirleyen bir araştırmanın çerçevesidir. Aslında, araştırmaya rehberlik etmek için geliştirilmiş bir haritadır ve aynı zamanda veri toplama ile analiz için bir çerçeveyi ifade eder (Altasseb, 2015). Ayrıca araştırma tasarımı, tüm araştırmanın ilk adımı olduğu için bir sorunu açıklamak için önceden planlanmış bir taslaktır (Farooq, 2013).

Araştırma tasarımı, araştırılan alana veya soruna bağlı olarak değişir. Özellikle sosyal bilimlerde, birçok araştırmacı araştırma sorularını daha iyi cevaplamak için nitel ve nicel analiz biçimlerini birleştirmiştir.

Diğer yandan bir keşifsel tasarım, belirli bir konu hakkında fazla bilgi olmadığında kullanılır ve buna ek olarak, keşifsel tasarım için ortak bir veri toplama aracı olan anketler, röportajlar veya odak gruplar kullanılmaktadır (Sekaran ve Bougie, 2009).

:aktaran, Riwayanti, 2013). Keşif araştırması, adından da anlaşılacağı gibi, araştırma sorularını yanıtlamayı amaçlamaktadır ve mevcut sorunlara nihai ve kesin çözümler sunma amaçlı değildir. Aynı zamanda keşif araştırması, kesin kanıt sağlamaya yönelik değildir, ancak sorunu daha iyi anlamamıza yardımcı olmaktadır(Saunders, Lewis, ve Thornhill, 2012). Bu çalışma, keşifsel araştırma, tanımlayıcı araştırma, çıkarımsal istatistik, anket ve vak'a çalışması yaklaşımları gibi çeşitli araştırma tasarımlarına dayanarak çevrelenmiştir.

Ayrıca, keşifsel araştırma tasarımının araştırma sorularına nihai ve kesin cevaplar sağlaması değil, sadece araştırma konusunu farklı derinlik düzeylerinde araştırması amaçlanmıştır. Diğer yandan keşifsel araştırma, araştırılmamış veya nadiren araştırılmış yeni sorunlarla başa çıkma eğilimindedir (Brown, 2006). Başka bir deyişle, keşifsel araştırma tasarımı sadece araştırma sorularını inceler, daha fazla araştırmaya yer bırakır, oysa kesin araştırma tasarımı, araştırma için nihai bulgular sağlamayı amaçlar. Bu itibarla anket çalışmamız, Doğu Etiyopya'daki Harari bölgesi gibi belirli bir coğrafi alanda belirli bir konuyu keşfetmeyi amaçladığından keşifseldir.

Ayrıca, çalışmada kullanılan araştırma yöntemleri, hem birincil hem de ikincil verileri kullanarak faizsiz mikrofinans ürünlerinin denemesi ve faizsiz mikrofinans kurumunu etkileyen faktörleri araştırmaktadır. Bu araştırma için keşif araştırması tasarlananın, yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı daha iyi sonuçlar vereceği kanaatindeyiz. Ayrıca konu, Etiyopya'da henüz çalışılmamış ve ülke için bir model önermemize yardımcı olacaktır. Bu itibarla keşifsel araştırmalar, Etiyopya Da daha önceki araştırmaların üzerinde durmadığı sorunları, sorunların doğasını ve sorunların üstesinden gelme yollarını daha iyi anlamaya yardımcı olacaktır. Ülkenin sorunlarını daha iyi anlaşılması için IMFT'ler için fırsat ve zorlukları araştırmak ve Etiyopya'daki ISF'nin potansiyelini de değerlendirmek gerekir. Son olarak, keşif araştırması tasarımı, Etiyopya'daki Müslüman topluluğu gibi çok sayıda insanı etkileyen sorunları odak noktasına almaktadır.

Bu çalışma aynı zamanda tanımlayıcı ve çıkarımsal istatistikleri de kullanmıştır. Tanımlayıcı istatistikler, büyük miktarda veriyi yönetilebilir bir formatta mantıksal olarak basitleştirmemize yardımcı olan nicel açıklamalar sağlamak için kullanılır. Tanımlayıcı tasarım, araştırma değişkenlerinin özelliklerini tanımlamayı ve belirlemeyi amaçlamaktadır. Bu nedenle, araştırma sonucu daha fazla araştırmaya ilham verecek özelliklerin doğru bir şekilde anlaşılmasını sağlayacaktır. Bu tasarımda, frekanslar,

araçlar ve standart sapmalar gibi nicel veriler zorunlu hale gelmektedir (Sekaran and Bougie, 2009 :aktaran, Riwayat, 2013).

Genel olarak, tanımlayıcı istatistikler tipik olarak çıkarımsal istatistiklerden ayırt edilir. Tanımlayıcı istatistiklerle, verilerin ne olduğunu veya gösterdiğini açıklar ve daha fazla veriyi daha basit bir özete indirger. Ancak, çıkarımsal istatistikler, anlık verilerin ötesine geçen sonuçlara ulaşmaya çalışır. Verilerinizden daha genel koşullara kadar çıkarımlarda bulunmak ve sadece anlık verilerin ötesinde sonuçlar elde etmek için çıkarımsal istatistikler kullanılmaktadır. Ancak, verilerimizde neler olduğunu açıklamak için tanımlayıcı istatistikler kullanılmıştır.

Bu çalışmada tanımlayıcı ve de çıkarımsal istatistikler kullanılmasının bir nedenide, tekniklerin Harari bölgesini örnek olarak incelememize ve Etiyopya hakkında genellemeler yapmamıza izin vermesidir. Bu amaçla tanımlayıcı istatistikleri de kullanılan bu araştırma, Faizsiz mikrofinans ürünlerinin denemesi ve Faizsiz mikrofinans kurumunu etkileyen faktörlerin belirlenmesi için, katılımcıların yaş, gelir, medeni durum, cinsiyet ve diğerleri gibi demografik bilgilerini kullanmaktadır.

Bir vak'a çalışması, belirli bir organizasyon, yer, kişi veya etkinlik olabilecek bir ilgi nesnesine ilişkin derinlemesine bir anlayış kazanmayı amaçlamaktadır (Bryman ve Bell, 2007: 62-63). Bu nedenle vak'a çalışmaları tek bir kişi, grup, aktivite veya topluluğun ayrıntılı bir incelemesidir ve bir araştırmacının belirli bir bağlamda mikro düzeyde verileri yakından incelemesine izin verir. Çoğu durumda, bir vak'a çalışması yöntemi, belirli bir süre boyunca daha derinlemesine çalışmanın konusu olarak küçük bir coğrafi alanın seçilmesiyle yapılır. Vak'a çalışmasının kendisi bir araştırma yöntemi değildir, ancak araştırmacılar büyük bir örneklem popülasyonu elde etmek zor olduğunda bu veri toplama ve analiz yöntemini seçerler. Bu çalışmadaki Vak'a analizinin avantajı, örneklemin çizildiği nüfusu tanımlamak için Harar bölgeye odaklanmaya yardımcı olmasıdır.

3.2. Veri Toplama Yöntemleri

Araştırmada, durumları detaylı bir şekilde açıklamak ve hedef grubun FMF hakkındaki görüş ve tutumlarını incelemek için hem nicel hem de nitel veri toplama yöntemleri kullanılmıştır. Nitel Veri Analizi (QDA), toplanan nitel verilerden, araştırılan kişi ve durumların anlaşılmasına ve yorumlanmasına aktarılan bir dizi süreç ve prosedürdür (Nigatu, 2009).

Nicel araştırma, tipik olarak sayısal olan veri toplanmasını da içerir ve araştırmacı, veri toplama ve analiz olarak istatistiksel araçları kullanma eğilimindedir. Genel olarak, Nitel Veriler; transkripsiyon, röportajlar, odak grupları, konuşma, yapılandırılmış metin, hikayeler, makaleler, kitaplar ve benzerlerinden oluşmaktadır. Nitel araştırmaların ana nedenlerinden biri, konunun karmaşık bir yaklaşım gerektirmesi ve ayrıntılı olarak araştırılması gerektiğidir (Creswell, 2007: aktaran, Masyita, 2012).

Nicel araştırmalar genellikle veri toplama ve analizindeki nicelikleri vurgulamaktadır (Altasseb, 2015). Sorunu ölçmek için ne kadar ve ne ölçüde soru sormak gerektiğini ve sayısal veriler üretmenin gerekliliğini ortaya koymak için kullanılır. Günümüzdeki sosyal olguların karmaşıklığı ve bu araştırmadaki araştırma sorularının niteliği nedeniyle, hem nicel hem de nitel veri yaklaşımları birleştirilmiştir.

Üçgenleştirme hem nicel hem de nitel verilerde kullanılabilen ve görüşmeler, gözlemler, anketler ve belgeler gibi veri toplamak için çeşitli yöntemlerde kullanılabilen bir tekniktir. O'Donoghue ve Punch (2003) 'e göre, Üçgenleştirme, araştırma verilerinde düzenlilikler aramak için birden fazla kaynaktan gelen verileri çapraz kontrol etme yöntemidir. Başka bir deyişle, bulgularımızı doğrulamak, sonuçlarımıza güç katmak ve daha ileri çalışma alanlarını belirlemek için çeşitli veri kaynaklarını ve yöntemlerini karşılaştırdığımızda üçgenleme kullanılmaktadır

Ayrıca bir sosyal fenomen çalışmasında, çoklu yöntemlerin veya veri kaynaklarının kullanımı durumunda, bulgular çapraz kontrol edilebilmesine imkan sağlar (Altasseb, 2015). Diğer yandan, hem nicel hem de nitel veri gerektirdiği için bu çalışmada üçgenleştirme benimsemiştir. Bunu yaparken, araştırmada özellikle anketler yoluyla nicel bir yöntem ve görüşmeler yoluyla nitel bir yöntem kullanma anlamında üçgenleme uygulanmaktadır.

Bu duruma ilave olarak, araştırma nitel ve nicel araştırma yöntemlerini kullanarak hem birincil hem de ikincil verileri toplayarak yapılmıştır. Çoğunlukla, araştırma amacıyla ilgili olarak ampirik veri analizi için birincil veriler kullanılmıştır. Birincil veriler bilinçli olarak seçilmiştir, çünkü bu durum daha önce verilerin bulunmadığı deneysel çalışmayı anlamının en uygun yoludur. Son olarak birincil veriler, anketler ve görüşmeler kullanılarak toplanmıştır.

1. Anket

Anket yönteminin özü, bireyleri bir konuda sorgulamak ve daha sonra cevaplarını açıklamak olarak açıklanabilir (Jackson, 2011). Anket araştırması, seçilen bireylerin fikirlerini, inançlarını ve duygularını bir araya getirmek için sorular sorarak verilerin toplanmasıdır. Bu popüler bir yaklaşımdır ve anketleri ve görüşmeleri kullanarak hem nicel hem de nitel verileri toplamak için kullanılır.

Anketler, Etiyopya'daki faizsiz mikrofinans kuruluşlarının karşılaştıkları zorluklarını ve fırsatlarını belirlemek için kullanılmıştır. Anketler, araştırma sorularını cevaplamaya yardımcı olan açık ve kapalı uçlu sorulardan oluşmaktadır. Açık uçlu sorularda, araştırmacı herhangi bir cevap seçeneği sunmamıştır. Bunun yerine, katılımcılar cevaplamak için daha zengin niteliksel ve niceliksel cevaplar vermekte özgürdür. Kapalı uçlu sorularda ise seçim, araştırmacı tarafından verilen ve çoğunlukla kişisel görüş için bir fırsat sağlamayan bir dizi farklı alternatif arasından yapılmaktadır. Buna ek olarak, katılımcıların hızlı kararlar almasına yardımcı olur ve araştırmacı da katılımcılardan elde edilen bilgileri kolayca kodlayabilmektedir.

Harar MF ve HAK Derneği'ndeki müşterilerine uygulanan anketlerin veri toplama sürecinin sorunsuz çalışmasını sağlamak için katılımcılara dağıtılmış anketlerin doğru bir şekilde doldurulduğundan emin olmak için anketi cevaplamaları ve doldurulmuş anketleri toplamaları için yeterli zaman verilmiştir. Ayrıca hemen hemen tüm katılımcıların anladığı için anketler Amharca dilinde hazırlanmıştır.

Genel olarak ankette, müşterinin faizsiz mikrofinans ürünleri konusundaki farkındalığı, katılımcıların sosyo-ekonomik temelleri, faizsiz mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimler, Şeriat'ın krediler ve tasarruflar konusundaki yasalarının farkındalığı ve genel beklentiler ile faizsiz mikrofinans hizmetiyle karşı karşıya kalmak ile ilgili sorular yer almaktadır. Bu sorular ışığında, faizsiz mikrofinans ürünlerinin eşlerin ve aile bireylerinin ilişkileri, hane halkı harcamaları ve sağlık ve çocukların eğitimi üzerindeki etkilerini belirlemek, faizsiz mikrofinansın iş sonuçlarının en üst düzeye çıkarılması, işsizliğin azaltılması, finansal kurumlara erişimin iyileştirilmesi, fakirlerin güçlendirilmesi ve fakirler için iş olanakları yaratılması ve genişletilmesindeki rolünü ve etkinliğini değerlendirilmektedir.

İyi tasarlanmış veri toplama teknikleri, araştırma sorularını cevaplamak için ve yeterli veri elde etmek için son derece önemlidir. Uygulamada kullanımı en yaygın yaklaşım

Likert ölçeğidir ve araştırmada likert ölçeği kullanılmıştır. Çalışmada anket katılımcılarından, yanıt süreci için seçenekleri; kesinlikle katılıyorum, katılıyorum, kararsızım, katılmıyorum, kesinlikle katılmıyorum şeklinde cevaplar istenmektedir ve yanıtlarına dayanarak araştırmacı toplanan verileri analiz etmektedir.

Sonuç olarak, bu araştırmaya katılanların örnekleme Müslüman nüfusun yoğun olarak bulunduğu Etiyopya'nın Harar bölgesinde yapılmıştır. Katılımcılar, özellikle araştırmacı tarafından kurulan Abadir Kalkınma Derneği ve Harar MF müşterilerinden İslami mikrofinans kurumu konusundaki tecrübelerinden dolayı seçilmiştir.

3.3. Örnekleme Yöntemi

Bir anket iki yoldan biriyle yapılabilir ve her ikisi de bir popülasyon hakkında veri ve bilgi sağlamaya yarar. Nüfus sayımı yöntemi tüm nüfusun araştırılması ile ilgilidir ve nüfusun her birimi için veri toplanmaktadır. Bütün bir popülasyonun tam bir numaralandırması olarak bilinir ve hem maliyetli hemde zaman alıcıdır. Öte yandan örnekleme, tüm popülasyonun özelliklerini belirlemek için popülasyonun temsili bir grubunu kullanır. Bu işlem kısmi bir numaralandırmadır, çünkü nüfusun bir parçası olarak sayılır. Araştırmada örnekleme, tüm popülasyonu temsil eden büyük bir popülasyondan elde edilen bir grubun seçildiği ve çalışma ile ilgili her katılımcıdan veri toplamanın mümkün olmadığı, yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir. Seçilen katılımcılara teknik olarak “örnek” denir ve seçim süreci “örnekleme tekniği” olarak adlandırılır.

Harar MF ve HAKD bölgesindeki popülasyonunun büyüklüğünden dolayı, araştırma toplam popülasyondan bir örnek seçmek için amaçlı örnekleme tekniği kullanılmıştır. Diğer yandan, deney grubu için Harar ve Abadir derneğinin tüm müşterileri dikkate alınmıştır. Genel olarak, örnekleme bu araştırmanın stratejisinin bir parçasıdır. Tüm popülasyonun temsilcisi olarak bir grup faizsiz mikrofinans ürünü kullanıcısı seçilmiş ve popülasyondan alınan örneklerle göre genellemesine yardımcı olmuştur.

Belirli bir çalışma için kriterlere göre örnekleme fikri önemli olarak kabul edilir. Çalışma belirli değişkenlerin kontrolüne özel önem verdiğinde amaçlı örnekleme uygundur (**Pandey ve Pandey, 2015**). Amaçlı örnekleme, araştırmacının katılımcıları stratejik olarak örnekleme amaçladığı ve sunulan araştırma soruları ile ilgili örneklerin sağlandığı olasılık dışı bir örnekleme yöntemidir (Altasseb, 2015).

Amaçlı bir örnek, araştırmacının araştırma ihtiyaçlarına göre ve çalışma konusundaki bilgisine dayanarak bir örnek seçmesidir. Bu tür örneklemenin en büyük avantajlarından biri, örnek hakkında genellemeler yapmanın daha kolay olmasıdır (Stephanie 2015). Amaçlı örnekleme için katılımcıların seçilmesi söz konusu olduğunda, araştırmacının sorularını yanıtlamaya ve araştırma hedeflerine ulaşmada yardımcı olacak katılımcıları seçmek için kullanılması gereken araştırmacının kararına dayanır. Amaçlı örnekleme, araştırmaya katkıda bulunabilecek sınırlı sayıda birincil veri kaynağı varsa mevcut tek yöntem olabilmektedir (Business research methodology, t.y.).

Literatüre göre örneklemenin, olasılık veya olasılık dışı örnekleme olarak sınıflandırıldığını görülmektedir. Olasılık örnekleme, rastgele seçim kavramına dayanırken, olasılık dışı örnekleme rastgele olmayan örneklemedir. (Pandey ve Pandey, 2015) G.C. Halmstadter, bir olasılık örneğinin, seçilen her elemanın bilinen bir dahil olma olasılığına sahip olacak şekilde seçildiğini tanımlar. Olasılık örnekleme ise aynı zamanda “tesadüfi örnekleme” ve “rastgele örnekleme” olarak da bilinir. Diğer taraftan, Olasılıksız örnekleme, bütün nüfusa konu olarak seçilme şansı vermez (Sekaran and Bougie, 2009: aktaran, Riwayatanti, 2013). Bu araştırmada amaçlı olmayan olasılıksız örnekleme kullanılmıştır. Bu, örneklem üyelerinin araştırmacı tarafından kasıtlı olarak seçildiği anlamına gelir. Faizsiz mikrofinans kurumunu etkileyen faktörlerin araştırmak için bilgi gerekliliklerine dayalı amaçlı olasılık dışı örnekleme kullanılmıştır.

Araştırmacının örneklem büyüklüğü ile ilgili dikkate alınması gereken birkaç şey vardır. Çünkü örneklem büyüklüğü optimal olmalı, ne büyük ne de küçük olmamalıdır. Bryman (2008: 179) Riwayatanti 2013'e göre, bir örnek için sabit bir boyut veya sayı olmadığını, çünkü zaman kısıtlamaları, fonların mevcudiyeti ve kesinlik ihtiyacı gibi bir dizi faktöre bağlıdır. Olasılıksız örnekleme, genellikle araştırmacıların kişisel yargılarına ve araştırma hakkında yeterli bilgi elde etmek için erişilebilirliğine göre seçilir. Çalışmada anketler, faizsiz kredi alan Harari MF müşterilerine ve aylık taksitlerini Ekim 2019'da ödemeye gelen müşterilere uygulanmıştır. Bu durumda, katılımcıların faizsiz kredi deneyimleriyle ilgilenir ve amaçlı örnekleme kullanarak olasılık dışı bir örnekleme sistemi uygulanmasına karar verilmiştir.

Amaçlı örnekleme teknikleri kapsamında katılımcılar, kalifiye olmak için gerekli niteliklere sahip oldukları kriterler temelinde örnekleme dahil edilmiştir. Burada kullanılan temel kriter, katılımcıların faizsiz kredi alması olarak belirlenmiştir. Bu

kriteri karşılamayan katılımcıların anketi doldurmalarına izin verilmemiştir. Diğer yandan amaçlı örnekleme, mevcut MF ve IMF'yi etkileyen faktörler hakkında daha doğru veriler elde etmek için de kullanılacaktır. Bu nedenle, amaçlı bir örnekleme tekniği, IMF ürünlerini kullanıp kullanmayan katılımcıları ayırt etmek için uygun olan tek örnekleme tekniğidir.

Harar MF'den 2019'a kadar toplam FMF borçlanma sayısı 583 katılımcıdır. Harar MF'den 2019 yılında toplam borçlu sayısı 180'dir, bu nedenle araştırmada anketler 180 borçluya dağıtılmış. Sadece 2019'dan önce borçlanan ve Kasım 2019'da aylık taksit ödemeleri için Harar MF ofisine gelen müşteriler tarafından dolduruldu. ancak HAKD müşterisi için araştırma anketi tüm katılımcılara dağıtıldı. Bunun temel nedeni, bu müşterilerin islami mikrofinans ürün ve hizmetleri konusunda deneyimli olmalarıdır.

3.4. Güvenilirlik ve Geçerlilik

Temel olarak geçerlilik, bir enstrümanın ölçmek istediği şeyi ne kadar iyi ölçtüğü yada herhangi bir ölçüm aracının, ölçülmesi beklenen değeri doğru bir şekilde ölçmesi durumunda geçerli olduğu ifade edilebilir (Pandey ve Pandey, 2015). Dave's (2014) göre, bir anketi (ölçeği) doğrulamanın ilk adımı görünüş geçerliliğini (face validity) sağlamaktır. Bu çalışmada ise anketler (ölçekler), literatür taraması temelinde geliştirilmiş ve deneysel gözlem sürecinde gösterilen değişkenlerle karşılaştırılmıştır. Buna dayanarak, anketin (ölçüm aracı) geçerliliğini sağlamak amacıyla, anketi değerlendiren ve okuyan, konuyu anlayan ve ayrıca soruların konuyu etkin bir şekilde ele alıp alamayacağını değerlendiren uzman görüşlerine başvurulmuştur. Anketin ilk aşaması, Jigjiga Üniversitesi, Sakarya Üniversitesi ve Harar MF bölgesindeki uzmanlara ve ilgili alandaki araştırmacılara dağıtılmıştır. Elde edilen görüşler doğrultusunda anket üzerinde gerekli değişiklikler yapılmıştır. Bu durumun, anketin görünüş geçerliliğini sağlama fırsatı sağlayacağı düşüncesindeyiz.

Diğer yandan pilot çalışma, araştırma tasarım sürecinin önemli bir parçasıdır. Anketler ve yapılandırılmış görüşmeler yapılmadan önce bir pilot çalışma yapılmalıdır. Araştırmacı yalnızca anket sorularının iyi çalışmasını sağlamamalı, aynı zamanda araştırma aracının bir bütün olarak iyi çalışmasını sağlamalıdır (Bryman, 2008). Pilot çalışma kavramı, tam ölçekli bir çalışmanın küçük versiyonlarını ve küçük bir örneklem ile tüm araştırma prosedürü boyunca bir ön çalışma yürütme sürecini ifade eder. Belirli bir araştırma aracının ön çalışması bir anket veya görüşme gibidir. Bu nedenle, anketleri

hedeflenen katılımcılara dağıtmadan önce, sahada bir pilot çalışma yürütülmüş ve katılımcıların anket üzerindeki soruları anlayıp anlayamadıklarını ve uygun şekilde cevap verip vermedikleri test edilmiştir. Anket hem Türkçe hem de Amharca dillerinde hazırlanmıştır. Amharca dilinde hazırlanan anket üzerinde, katılanların anketi doğru algılamaları ve kolayca anlayabilmelerini sağlamak için gerekli değişiklikler yapılmıştır. Ayrıca anket, kapsamlı çalışma yapılmadan önce pilot çalışmaya dayalı olarak güvenilirlik ve geçerlilik açısından test edilmiştir. Anket dizaynında 5'li Likert ölçeği kullanılmış ve sonuçlar buna göre değerlendirilmiştir.

Güvenilirlik, ilk önce bir şeyi bir kereden fazla ölçmek için bir alet kullanarak aynı cevabı alıp almayacağınızı ifade etmektedir. Basit bir ifadeyle, araştırma güvenilirliği, araştırma yönteminin istikrarlı ve tutarlı sonuçlar üretme derecesidir (Business research methodology, t.y.). Bryman (2008) güvenilirliği, verilerin iç tutarlılığını sağlamak için Cronbach alfa kullanılarak ölçülebilen ölçümlerin tutarlılığını sağlamak için kullanılmaktadır. Ayrıca güvenilirlik, rastgele hatalardan arındırılmış olduğunu, bunun için güvenilirlik ve iç tutarlılığı test etmek için göstergelerin kullanıldığı ve Cronbach katsayısı alfa tarafından ölçülen iç tutarlılığın 0,7'nin üzerinde olması gerektiğini gösterir. Cronbach alfa sonuçları sıfırla bir arasında değişmektedir ve test puanları ne kadar yüksek olursa ölçeğin o derece güvenilir olduğuna işaret etmektedir (Pallant, 2007; Vaus, 2002).

Bu çalışmada, verilerin güvenilirliğini ölçmek için Cronbach alfa katsayısı kullanılmıştır. Bu, diğer alanlarda yapıldığında, iyi sonuçlar elde etmek için ölçümlerin güvenilir ve tekrarlanabilir olması gerektiği anlamına gelir. Cronbach alfa katsayısı, bir cevaplayıcıdan bir maddeye verilen yanıtların diğer ölçeklendirilmiş maddelere göre tutarlılığını belirlemek için kullanılmaktadır (Vaus, 2002). Cronbach alfa katsayısı genellikle sıfır (güvenilirlik yok) ile bir (maksimum güvenilirlik) arasında değişir ve 0.7 veya daha yüksek herhangi bir değer, ölçeğin kabul edilebilir güvenilirlik olduğunu göstermektedir. 1 değerine daha yakın sonuç; daha güvenilir bir ölçektir. Tablo 1'de yeralan sonuçlar, tüm güvenilirlik katsayısının kabul edilebilecek seviyenin üzerinde olduğunu göstermektedir.

Tablo 1: Tüm Değişkenler İçin Cronbach Alfa Katsayısının Değerleri

Değişkenler	İfade sayısı	alpha coefficient
1 Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerle ilgili anlayış seviyesi	8	0.892
2 Aile güçlendirme	5	0.852
3 Kurumsal denetim ve kontrol	2	0.810
4 Ekonomik	5	0.807
5 İdari ve operasyonel	7	0.751
6 Finansal	4	0.735
7 Müşteri servis kalite	5	0.793
8 Düzenleme ve politika	2	0.762
9 Din	3	0.750
10 Kurumsal denetim ve kontrol	2	0.720
11 Şeriat uyumlu mikrofinans konusundaki farkındalık	3	0.730

3.5. Veri Analizi

Bu çalışmada, verilerin güvenilirliğini ölçmek için Cronbach alfa katsayısı kullanılmıştır. Bu, diğer alanlarda yapıldığında, iyi sonuçlar elde etmek için ölçümlerin güvenilir ve tekrarlanabilir olması

Veri analizi, tüm verilerin toplanmasından sonraki en önemli adımdır. Bu işlem uygulanabilir istatistiksel araçları kullanarak doğru sonuçlar elde etmek için dikkatlice gerçekleştirilmelidir. Birincil ve ikincil veri toplama prosedürleri tamamlandıktan sonra, veriler temel araştırma sorularına cevap verebilecek, çalışmanın hedeflerini sağlayacak ve çalışmanın gelecekteki etkilerini gösterebilecek şekilde sunulacak ve analiz edilecektir. Araştırmacı, anketler, ikincil veriler ve görüşmeler yoluyla toplanan araştırma sorularını cevaplamak için hem nicel hem de nitel veri türlerini kullanacaktır. Toplanan veriler önceden belirlenmiş çalışma hedeflerine göre analiz edilecek ve farklı istatistiksel araçlar kullanılarak analiz edilecektir.

Anket yapılmadan önce, pilot çalışmada güvenilirlik ve geçerlilik testi uygulanmıştır. Veriler, uygun analiz amaçları için yararlı ve organize bir şekilde sunulmuştur. Bu çalışmada verilerin işlenmesi hem manuel hem de bilgisayar kullanılarak, betimsel analiz yöntemine göre kategorize edilmiş verilerden sonra gerçekleştirilecektir. Araştırmacı verileri tablo gibi özet bir biçime indirgemiş, daha sonra tanımlayıcı bir analiz araştırma yöntemi kullanarak frekans ve yüzde ile analiz etmiştir. Analize dayanarak, bir özet ve sonuç çıkarılmış ve öneri iletilmiştir. Anket kullanılarak toplanan

veriler, Sosyal Bilimler için İstatistik Paketi (SPSS) 15.0 sürümü kullanılarak kodlanmış ve analiz edilmiştir.

Ampirik istatistiksel test yapılmadan önce, veri örneklerini araştırmak ve örneklerin özelliklerini belirlemek için tanımlayıcı analizler yapılmıştır. Tanımlayıcı analiz, daha ileri istatistiksel testler yapılmadan önce bir ön analiz olarak kabul edilir ve frekans, yüzde dağılımı, ortalama ve medyan gibi önemli bilgiler sağlar (Sekaran and Bougie, 2009: aktaran, Riwayatanti, 2013).

Deneysel veri analizinde ise, bu bölüm Etiyopya'da faizsiz mikrofinans ürünlerinin deneysel testlerinin analiz yöntemlerini de barındıracaktır. Bu modelde bireysel bir borç olan Qard Al-Hassan ve Murabaha, Şeriat yasasına uygun olarak sözleşmeli anlaşmalar kapsamında katılımcılara sunulmuştur. Çalışmada, farklı katılımcılar arasındaki sözleşmelerin her biri incelenmiş ve fon toplama tamamlandıktan hemen sonra borç verme işlemi başlatılmıştır. Deneme programı Aralık 2018- Kasım 2019 tarihleri arasında yapılmıştır. Deneme fonlarının kaynağı farklı paydaşlardan toplanmış ve detaylar proje teklifinde gösterilmiştir. ANOVA istatistik testini kullanarak, geri ödeme performansı, demografik özellikleri ve diğer göstergeleri ölçmek ve ayrıca faizsiz mikrofinansı etkileyen faktörleri araştırmak, özellikle Harar MF ve HADA müşterileri arasında istatistiksel fark faktörlerini denetlemek için bağımsız t-testi araçları kullanılmıştır.

Aslında Varyans analizi (ANOVA), iki veya daha fazla grubun birbirinden önemli ölçüde farklı olup olmadığını kontrol etmek için kullanılan istatistiksel bir tekniktir (Bian, t.y.) . Ortalama fark karşılaştırma prosedürleri, birçok tıp ve sosyal bilimler araştırmasında yaygın olarak kullanılmaktadır. ANOVA, farklı örneklerin araçlarını karşılaştırarak bir veya daha fazla faktörün etkisini kontrol eder. İki yönlü tekrarlanan ölçümler ANOVA genellikle iki veya daha fazla zaman noktası üzerindeki bir bağımlı değişkeni veya çalışmalar iki veya daha fazla koşullu geçtiğinde ölçmek için kullanılır. İki yönlü tekrarlanan ölçüm ANOVA, insanların her denekte birkaç kez ölçülüp ölçülmediğini veya bir grup farklı bireyin farklı koşullarda test edildiğini veya birkaç kez test edildiğini veya her bir numunenin farklı koşullara maruz kaldığını ölçmek için kullanılan bir tekniktir. İki yönlü tekrarlanan önlemlerin birincil amacı, bağımlı değişken üzerindeki bu iki faktör arasında bir etkileşim olup olmadığını belirlemektir.

Tekrarlanan ölçümlerin tasarımı, farklı deney grupları için farklı katılımcı gruplarının bulunduğu ve her katılımcının yalnızca bir koşula maruz kaldığı bağımsız grubun

tasarımına aykırıdır (Howitt ve Cramer, 2011 ve Dsowen, 2011). Karışık bir ANOVA'nın temel amacı, bağımlı değişken üzerindeki bu iki faktör arasında bir etkileşim olup olmadığını belirlemektir. (Bian, t.y.) Sıra etkisi, bir deneye katılan bir kişinin bir görevi yerine getirmesi ve daha sonra tekrar tekrar gerçekleştirmesi durumunda ortaya çıkar.

(Nimon ve Williams, 2009) olduğu gibi, bağımsız bir ölçü tasarımının avantajı, deneyin her koşulu için farklı katılımcıların kullanılması ve katılımcının sıkıntı veya yorgunluk gibi durumların sırasına göre farklı davranma etkisine sahip olmamasıdır. Her durumda aynı katılımcıların kullanılması, maruz kalma sırasına bağlı olarak değişen performans sorunlarının çözülmesine yol açar. Ek olarak, her bir durumda aynı katılımcıların kullanılması, maruziyet sırasına bağlı olarak değişen performans sorunlarının çözülmesine yol açar ve sonuçlar reaksiyon sürelerinde konsantrasyon ve performansı etkileyen sorunlardan kaynaklı olabilmektedir (Pan, Shell ve Schleifer, 1994; Bergh ve Vrana, 1998: aktran, Dsowen, 2011). Ayrıca, katılımcılar, performansı arttırabilen tekrarlama nedeniyle görevi gerçekleştirme ve tanıma şansı daha yüksektir (Collie, vd., 2003: aktran, Dsowen, 2011)

Tekrarlayan ölçümünden bağımsız grup tasarımının avantajı, deneyin tüm koşullarını bir kerede sunarak zaman kısıtlamalarını çözenin mümkün olmasıdır. Sınırlı sayıda konu gerektiren bağımsız tedbirlerin avantajlarından bahsettiği için işler hızlı bir şekilde tamamlanabilir, verimlilik artışı için kullanılabilir ve uzunlamasına işler için kullanılabilir. Ancak aynı zamanda, dezavantajları ise, faktör seviyeleri büyük, deneklerin yorgun, yanlış gözlemlere neden olmasın eğer denekler arasındaki değişkenlik önemsiz hale gelirse, tasarım daha az verimli hale gelmesi olarak sıralanabilir (Park, cho, ve ki, 2009).

Bir deney yapıldığında, genellikle iki grup arasında net bir ayrım yapan formda düzenlenmektedir. Araştırma, geri ödeme performansı seviyesindeki iki farklı ürünü araştıran bir saha deneyi şeklinde gerçekleştirilmiştir. Deney için iki argüman vardır. İlk olarak araştırmacı, denekler içindeki bir değişkenin incelenmesi için tekrarlanan ödeme performansı kriterlerini almıştır. Aralık 2018'den Kasım 2019'a kadar başlayan ve tamamen 12 aylık geri ödeme performansı ayı olan tekrarlanan geri ödeme performans seviyesi vardır. Diğer Bağımsız değişken olarakda, gruplar arasında Murabaha ve Qard Al-Hassan açısından geri ödeme performansı kriteri alınmıştır.

Katılımcılar hangi ürünlerin kullanıldığına göre bölünmüş ve ürünlerin geri ödeme performans seviyesini etkileyeceği varsayılmıştır. Geri ödeme performans seviyesi 0 ile 1 arasında derecelendirilir. 1 tam geri ödeme yapıldığında ve 0 geri ödeme yapılmadığı için gösterilmektedir. Denemede toplam 12 farklı zaman noktası geri ödeme performansı uygulanmıştır. Sıfır hipotezi (H0), geri ödeme performansının her zaman noktasında (1., 2., 3... ve 12. periyot) aynı olduğunu ve alternatif hipotezin (H1), geri ödeme performansının bir veya daha fazla zamanda önemli ölçüde farklı olduğunu savunmaktadır.

Genel olarak, iki yönlü tekrarlanan ölçümler ANOVA'da, ana etki ve basit etkiler olacaktır. Ürünlerin Ana Etkisi: Murabaha ve Qard Al-Hassan sözleşmesinin tüm dönemlerde geri ödeme performansı üzerindeki etkisini ifade eder ve ürünün geri ödeme performansında rol oynayıp oynamadığını değerlendirir. Ayrıca cinsiyet, yaş, eğitim durumu gibi değişkenlerin, tüm dönemlerde geri ödeme performansı üzerinde bir etkiye olup olmadığını değerlendirmektedir.

Basit etkiler: Yalnızca etkileşim önemli olduğunda araştırılır. Ürünlerin ve zamanın etkileşimi, geri ödeme performans seviyesini önemli ölçüde etkiler mi? Aralarında herhangi bir etkileşim olup olmadığını ve zamanın Murabaha ve Qard Al-Hassan için farklı etkileri olup olmadığını değerlendirmektedir.

Tekrarlanan Ölçümler ANOVA için Varsayımlar;

Tekrarlanan ölçümlerde varyans analizinin arkasında önemli varsayımlar vardır ve bu araştırma bağlamında, dikkate alınması gereken üç varsayım vardır; Bağımsız gözlemler, Küresellik ve Normallik testleri.

1. Bağımsız gözlemler: Gözlemler birbirlerinden bağımsızdır. Her bir numunedeki gözlemler birbirinden bağımsız olmalı ve deney için kullanılan değişkenler, Murabaha ve Qard Al-Hassan arasında aynı şekilde dağıtılmıştır.

2. Normallik: Sonuç değişkeni her alt popülasyonda normal bir dağılım izlemelidir. Normallik aslında küçük örneklem büyüklükleri için gereklidir. Örneğin grup başına $n < 20$. Bununla birlikte eğer örnekler makul ise, bu testlerin bu varsayımın ihlal edilmesine karşı dayanıklı olduğu söylenebilir (spss-tutorials, 2019).

Normallik ve diğer varsayımlar ciddiye alınmalıdır çünkü bu varsayımlara uymadığı zaman gerçeklikle ilgili doğru ve güvenilir sonuçlar çıkarmak mümkün değildir (2, 7). Yeterince büyük bir örneklem büyüklüğü (> 30 veya 40) için, normallik varsayımının

ihlali büyük sorunlara neden olmamalıdır. Merkezi limit teoremine göre, örnekleme dağılımı veri formatına bakılmaksızın 30 veya 40'tan büyükse, örnek veriler yaklaşık olarak normal olma eğilimindedir (Field, 2009; Oztuna, Elhan ve Tuccar, 2006). Bu nedenle, normallik testlerine, amaç normallik varsayımını sağlamaksa, sadece küçük örneklem büyüklüklerinde ihtiyaç duyulur. Test, aslında çok büyük olduğunda normallikten sapma olmadığını söylemektedir. Kısacası, küçük örnek boyutları için normallik testleri gereklidir, çünkü örneklem boyutu küçük olduğunda kötü performans gösterilmektedir (spss-tutorials, 2019).

3. Küresellik: Test edilen değişkenler arasındaki tüm fark puanlarının varyansları, popülasyonda eşit olmalıdır. 1, 2, 3 ve Exp 355 Sphericity, her zaman SPSS'nin tekrarlanan ANOVA çıktısını ölçen Mauchly'nin testi ile test edilir ve koşullar arasındaki varyansın eşit olduğu hipotezini test eder. Bu nedenle, eğer Mauchly'nin test istatistiği önemliyse, farklılıkların varyansları arasında önemli farklılıklar olduğu sonucuna varılması gerekir ve bu nedenle küresellik gereksinimi karşılanmaz. Mauchly'nin test istatistiği önemli değilse ($p > .05$), varyansların önemli ölçüde farklı olmadığı sonucuna varmaktadır. Bununla birlikte, herhangi bir anlamlılık testi gibi, aynı zamanda örneklem büyüklüğüne de bağlıdır. Büyük örneklerde, küresellikten küçük sapmalar anlamlı olabilir ve küçük örneklerde büyük ihlaller önemli olmayabilir. Veriler küresellik varsayımını ihlal ederse, geçerli bir F oranı oluşturmak için uygulanabilecek birkaç düzeltme vardır. Greenhouse and Geisser (1959) ve Huynh ve Feldt (1976) tarafından savunulan küresellik tahminlerine dayanarak üç düzeltme üretir. Bu tahminlerin her ikisi de, gözlenen F oranını değerlendirmek için kullanılan serbestlik derecelerine uygulanan bir düzeltme faktörüne yol açmaktadır. Girden (1992), Huynh-Feldt düzeltmesinin, küresellik tahminleri 0,75'ten büyük olduğunda kullanmasını önermektedir, ancak küresellik tahminleri 0,75'ten küçük olduğunda veya küresellik hakkında hiçbir şey bilinmediğinde, Seta-Geisser düzeltmesi kullanılmalıdır (Park, Cho, ve Ki, 2009).

Dikkate alınması gereken diğer bir husus, tekrarlayan ölçüm ANOVA'nın uygulanması sırasında takip analizinin kullanılmasıdır. Etkileşim etkisinin varlığına bağlı olarak, uygun çoklu karşılaştırmalar yapılması önerilmektedir. Son zamanlarda yapılan bazı çalışmalar, tekrarlanan ölçümlerdeki küresellik ihlallerinin ANOVA'nın Tip 1 hata oranı ve güç açısından takip analizini etkilediğini göstermektedir.

Temel bir tekrarlı ölçüm ANOVA'sının rapor edilmesinde, önemli olan bağımsız ve bağımlı değişkenler arasındaki etkileşim etkisidir. Etkileşim anlamlı değilse, analizde daha ileri gitmemek, sadece genel sıfır hipotezinin ana etkilerini yorumlamak tavsiye edilmektedir.

Tüm faktör seviyelerinde. Tek değişkenli ve çok değişkenli testler, denek içi faktör için kullanılabilir. Etkileşim etkisinin F değeri anlamlı değilse, genel geri ödeme performansındaki bağımsız değişkenlerin farklılıklarının zamana bağlı olmadığı sonucuna varılır. Ek olarak, tekrarlanan ölçümler ANOVA istatistiksel olarak anlamlı olduğunda, tekrarlanan ölçümler ANOVA, gruplar arasındaki farkların nerede olduğunu göstermez, ancak bu farklılıkların tam olarak nerede oluştuğunu vurgulamak için post hoc testler yapılmaktadır. Teoride, post hoc testleri, veri toplandıktan sonra kararlaştırılan testlerdir. Bonferroni post hoc testi, hangi özel araçların farklı olduğunu bulmak için ikili karşılaştırmalar tablosunu incelememize izin verir.

Bir post hoc, bağımsız değişken içindeki hangi seviyelerin önemli olduğu hakkında bilgi sağlar. Eğer denek içi etki için F tablosu etkileşim önemine sahipse, her bağımsız değişkenin basit etki testi yapılacaktır. Bu amaçla SPSS kullanarak aşağıdaki sonuçları üretilmektedir

- Tanımlayıcı istatistik
- Mauchly'nin küresellik testi
- Grup içi Efektler için F tablosu
- İkili karşılaştırma

Deney tasarımı toplam 11 farklı hipotezin test edilmesini mümkün kılmaktadır. Bu hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

- H1: Qard Al-Hassan ve Murabaha Ürünlerini kullanan katılımcıların zaman içinde geri ödeme performansı üzerinde anlamlı bir etki yoktur.
- H2: Zamanın, geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.
- H3: Ürün ve zaman etkileşiminin, geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.
- H4: Cinsiyetin geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur
- H5: Yaşın geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur

- H6: Medeni durumun geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur
- H7: Eğitim durumunun geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur
- H8: Kredi amacının geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur
- H9: Gelir kaynağının geri ödeme performans seviyesi anlamlı bir etkisi yoktur
- H10: İşletme için ilk sermayenin kaynağının geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur
- H11: Çocuk sahibi olmanın geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur

Bağımsız Örneklem T-testi

Analiz bölümünde kullanılan diğer istatistiksel araçlardan biri de Bağımsız Örneklem T-Testi'dir. Bağımsız Örneklem T-testi de tekrarlanan ölçümler ANOVA'da olduğu gibi bir hipotez testi olup, burada bir test istatistiği kritik bir değerle karşılaştırılır.

Bağımsız Örneklem T-testi iki grubun ortalamalarını karşılaştırır. Çalışmada, Bağımsız Örneklem t-testi ile HAK derneği ve Harar MF müşterileri arasındaki farklı değişkenler incelenmiş ve karşılaştırma yapılmıştır. Diğer yandan Normallik varsayımının karşılanması durumunda bağımsız Örneklem t-testine güvenebilir. Bu nedenle, normallik testlerinde, amaç normallik varsayımını sağlamaksa, sadece küçük örneklem büyüklüklerinde ihtiyaç duyulur. Test istatistiği, aslında çok büyük olduğunda normallikten sapma olmadığını söylemektedir. Sonuçta Bağımsız Örneklem t-Testi, varyans homojenliği varsayımını da gerektirir ve SPSS, Levene Testi olarak adlandırılan varyans homojenliği için uygun bir test imkanı da sunmaktadır.

Bağımsız Örneklem t-Testi tablosundaki çıktılar iki satır içerir: Eşit varyanslar varsayılır ve Eşit varyanslar varsayılmaz satırıdır. Levene'nin testi varyansların iki grup arasında eşit olduğunu gösteriyorsa (yani p değeri 0,05'in üzerindeyse), ilk çıktı satırı dikkate alınacaktır. Levene'nin testi, varyansların iki grup arasında eşit olmadığını gösteriyorsa (yani p değeri 0,05'ten küçükse), ikinci çıktı satırına dayanılacaktır.

Bağımsız Örneklem T-testi kullanılarak Hipotez aşağıdaki gibidir:-

- H₁: HAKD ve Harar MF müşterileri arasında ekonomik değişkenlerin algılanması açısından anlamlı fark yoktur

- H2: HAKD ve Harar MF müşterileri arasında Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerle ilgili anlayış seviyesi açısından anlamlı bir fark yoktur
- H3: HAKD ve Harar MF müşterileri arasında Kurumsal denetim ve kontrol değişkenlerinin algılanması açısından anlamlı fark yoktur
- H4: HAKD ve Harar MF müşterileri arasında İdari ve operasyonel değişkenlerin algılanması açısından anlamlı fark yoktur
- H5: HAKD ve Harar MF müşterileri arasında Aile Güçlendirme değişkenlerinin algılanması açısından anlamlı fark yoktur
- H6: HAKD ve Harar MF müşterileri arasında Financial değişkenlerin algılanması açısından anlamlı fark yoktur
- H7: HAKD ve Harar MF müşterileri arasında Müşteri servis kalite değişkenlerinin algılanması açısından anlamlı fark yoktur
- H8: HAKD ve Harar MF müşterileri arasında Dini değişkenlerin algılanması açısından anlamlı fark yoktur
- H9: HAKD ve Harar MF müşterileri arasında Şeriat uyumlu mikrofinans konusundaki farkındalık değişkenlerinin algılanması açısından anlamlı fark yoktur

3.6. Deney Metodolojisi

Deneyisel araştırma, gözlemlenen ve ölçülen olaylara dayanmakla birlikte teori ya da inançtan ziyade gerçek deneyimlerden üretilmektedir.

Etiyopya'da, konvansiyonel bankacılığı sistemi, bankalara faizsiz konvansiyonel bankacılık sisteminin açılmasına izin veren mevzuatı onayladıktan sonra hızla büyümeye başlamıştır. Faizsiz konvansiyonel hizmetlerinde finansal hizmetlerin sağlanması, daha önce faiz temelli finansal sistemin dışında kalan büyük bir nüfus için büyük fırsatlar yaratmıştır.

Deney, Etiyopya'da geleneksel MF ile kombine bir FMF sistemi yerine tam teşekküllü faizsiz mikrofinans bağlamında yapılmıştır. Ancak, bir deneyin sonucu ülkenin kendine özgü politik, ekonomik ve sosyal durumundan etkilenmektedir. Ayrıca bu deneyin sonuçları Etiyopya'daki İslami finanse dayalı FMF'nin anlaşılmasında bir adım daha ileri gidecek katkı sağlayacaktır. Bu sonuçlar, tam teşekküllü bir Faizsiz MF uygulamasının pratik örneğini anlamak ve anlayış oluşturma için önemlidir. Deneyin

katılımcıları, deneme koordinatörü tarafından sürekli olarak toplanan müşterilerin aylık performans raporlarını kullanarak, geri ödeme taksit tutarının ilerlemesini takip etmiştir. Buna ek olarak, banka mali raporu, katılımcılar banka üzerinden aylık taksit ödeme seçeneğine sahip olduğundan taksit ödemesinin ilerlemesini takip etmeye yardımcı olmuştur.

Farklı ülkelerde bulunan zekat kurumları değişik zekat toplama ve ödeme yöntemleri uygulamıştır. Buna dayanarak, zekat kurumu yoksulları yoksulluk sınırından çıkarmak için ekonomik ve sosyal faaliyetleri teşvik eden formlar geliştirmiştir. Özellikle, Sekiz Asnaf (kategoriler) ilk iki zekat alıcısı fakir ve muhtaçtır. özellikle, bu fakir ve muhtaç zekat alıcıları, üretken ve üretken olmayan zekat alıcılarına bölünmüştür.

Zekat fonları, üretken zekat alıcılarına, işletmeleri için işletme sermayesi veya yeni bir iş kurma veya mevcut işletmelerini genişletme gibi gelir getirici faaliyetlerini destekleme amacıyla dağıtılmaktadır. Bu yöntem fakir ve muhtaçların kalıcı rehabilitasyonuna cevap vermeye çalışmaktadır. Zekah dağıtımının bu şekli, sadece Mikrofinans Kurumları ile değil, aynı zamanda diğer finansal kurumlarla işbirliği içinde, uygun kategorilere (Asnaf) daha kapsamlı bir finansman modeli getirmeye yardımcı olmaya çalışacaktır. Bu modelin en iyi örneği, Sudan Mikrofinans hizmetleri endüstrisine bağlı Sudan Zakah Odasıdır (SZC).

Diğer yandan fonların diğer bir kısmı, zekatın üretken olmayan alıcıları olarak ifade edilen gruba (temel ihtiyaçlarını ekonomik olarak karşılayamayan, kalıcı bir gelir kaynağı olarak düşünebilen bir sosyal güvencesi olmayan, fiziksel engelli, hasta ve yaşlılara) dağıtılmaya çalışılmıştır.

3.6.1. Borç Verme Metodolojisi

2010 yılında kurulan Abadir Kalkınma Derneği, Etiyopya'daki Harari Bölge Devletinde tanınmış bölgesel kalkınma derneklerinden biridir. Abadir, bölge halkını desteklemek ve bölgede geniş bir alanı kapsamak için çalışan STK'lardan biridir. Derneğin temel amacı, bölgesel yönetimler ve STK'lar gibi farklı paydaşlardan yoksullara dağıtılmak üzere fon toplamak ve almaktır. 2010 yılından bu yana, dernekten hem mali hem de mali olmayan destek alan birçok kişi olmuştur. Araştırma amacıyla, araştırmanın değerlendirme kriterlerini karşılayan katılımcıları finanse etmek için önemli fırsatlar yaratılmıştır.

Deneme sürecinde, ilk olarak başvuru sahibi üç sayfalık bir başvuru formu doldurmalıdır³. Bu formlar, kişisel bilgileri, kredi geçmişi ve diğer temel bilgileri içerir. Borç verme süreci, ilk gelen ilk hizmet esasına göre borçlanmak isteyen bir kişi tarafından başvuruların teslim etmesiyle başlamıştır. Araştırmaya katılan çalışmaya ilgi duyan yoksul ve muhtaçlar araştırılmış ve deneye katılacak şekilde seçilmiş ve genel olarak üretken zekat alıcılarına mikrofinans şeklinde kredi verilmiştir.

Deneme sürecinde, deney katılımcılarının seçimi ve tarama süreci için bir komite oluşturulmuştur. Komitenin katılımcıları değerlendirmesi için bir kontrol listesi geliştirilmiş, katılımcıların seçim ve tarama süreci, komite tarafından dikkatlice değerlendirilmiştir. Komite, İmam, HADA Lideri, Topluluk Lideri, Araştırmacı ve Gençlik Temsilcisi olmak üzere beş üyeden oluşmuştur. Tarama ve seçim sürecinde, katılımcıların kişisel bilgileri toplanmış ve toplanan bilgilere dayanarak, komite müşterinin geçmişi, gelir kaynağı ve kredi talepleri hakkında genel bir değerlendirme yapmıştır. Komite, işletme sahibinin kredi almaya hak kazanıp kazanmadığını veya herhangi bir yasadışı işletmeye dahil olup olmadığını, başvuru sahibinin ticari çıkarları olup olmadığını veya fiziksel olarak yetkin olup olmadığını, iş fikrinin geçerli olup olmadığını, gelir elde edip edemeyeceğini ve planlanan kredi ve iş fikrini değerlendirmiştir. Son olarak, müşterilerin herhangi bir iş fikri yoksa, komite onlara ilgi ve yeteneklerine göre yeni iş fikirlerini teklif etmiştir. Araştırmanın amacına bağlı olarak bir kişinin programa katılıp katılamayacağına karar verirken uygulanan temel kriterler aşağıda listelenmiştir. Ayrıca katılımcıların her iki sözleşme için de genel olarak istenen kriterleri sağlayabiliyor olmaları istenmektedir.

1. Deneye katılma isteği olmak,
2. Üretken zekat alıcıları arasında olmak,
3. Bir yıl içinde taksitle ödeme yapmayı kabul etmek,
4. Müşterinin, dernek tarafından işlerinin nasıl yönetileceği ve günlük satış ve giderlerin nasıl kaydedileceği konusunda düzenlenen bir eğitim programına katılması isteğe bağlıdır,
5. Müşteri, iş için veya satın alınan ekipman için gereken tutarı gösteren bir teklif sunmalıdır,
6. Her bir borç alan aynı zamanda iki bireysel garantör sağlamalıdır,
7. Kredi geri ödemesi bankaya veya doğrudan deney koordinatörüne yapılmalıdır,

³ Ekler 2

8. Taksit ödemesi bir aylık ödemesiz dönemden sonra başlar,
9. Krediler, gruplar yerine bireylere sunulur,

Katılımcının seçilmesi sürecinde Komite, yapılması planlanan işin fizibilitesi ve uygulanabilirliği hakkında; Başvuru sahibinin krediyi hak edip etmediği, müşterinin geçmişiyle ilgili bilgileri ve Katılımcılarla mülakat ve fiziksel kapasiteye sahip olup olmadığını dikkate almıştır.

Deneme sürecinde ilk değerlendirme tamamlandıktan sonra, Komite tarafından seçilen katılımcıya sözleşme anlaşmalarından biri (Qard ve Murabaha) altında kredi verilmiştir.

Üretken zekat alıcıları, Al-kifayah oranından daha düşük gelire sahip olan, ancak çalışabilendir. Genel olarak, Had Al-kifayah, bir kişinin bir zekat mükellefi veya alıcısı olarak kategorize edilip edilmeyeceğini belirleyen bir ölçüm aracıdır. Bireyin ihtiyaç duyduğu miktarı ile brüt gelir ve harcamaları karşılaştırarak günlük temel ihtiyaçlarını karşılayıp karşılamadıklarını belirlemek için kullanılır. Had Al-kifayah bir haneden diğerine, kırsaldan kent sakinlerine, eyaletten eyalete ve hanehalkı üyesine göre değişebilmektedir.

Murabah veya Qardul Hassan ya bir yıllık bir süre için verilir ve geri ödemeler aylık olarak yapılması gerekir. Buna ek olarak, katılımcı krediyi almadan önce ve sonra eğitim, danışmanlık, rehberlik ve hem finansal hem de teknik bilgiler verilmiştir. Ayrıca katılımcının, HADA derneği tarafından işin nasıl yönetileceği, günlük satış ve giderlerin nasıl kaydedileceği konusunda düzenlenen isteğe bağlı bir eğitim programına katılması mümkündür.

Katılımcı tarafından talep edilen sermaye miktarını vermek için, müşteri, işletme veya satın alınan ekipman için gereken tutarı gösteren teklifi sunmalıdır. İslami finans ilkesine dayanarak, uygun İslami mikrofinans ürünleri kullanılmıştır. İşletmeye ve Kurum limitine bağlı olarak katılımcılara verilen kredinin tutarı en az 1.800 birrs (61 USD) ile en fazla 15.000 birrs (508 USD) aralığındadır.

Kredinin ödenmesinde iki aşama izlenmiştir. İlk değerlendirmenin ardından Komite tarafından seçilen ve uygun görülen müşteri HADA ofisine iletildi ve ilk ödeme yapılmıştır. Tüm işlem neredeyse 1 hafta sürmüştür. Sorumsuz herhangi bir alıcıyla başa çıkmak için, HADA ve alıcı uygun bir anlaşma yapmıştır. Bu anlaşmaya göre, her borçlu iki ayrı kefil temin eder ve kefiller borçlunun geri ödenmesinden sorumludur.

Kredinin ikinci ödemesi, katılımcının Buna International bankasında tasarruf hesabı açmasının ardından gerçekleşti. Yine, kredi geri ödemesi Buna uluslararası bankasına veya deney koordinatörüne yapılmıştır. Aynı bankada bir hesap açmayı seçmenin nedeni, müşterilerin taksit ödemelerinin nerede yapılacağını göstermelerini kolaylaştırmak, araştırmacının müşterinin taksit ödemesini kolayca izlemesine yardımcı olmak ve katılımcıların geri ödeme performans seviyelerinin izlenmesi, denetlenmesi ve yönetilmesinin maliyet etkinliğini sağlamaktır.

3.6.2. İzleme Prosedürü

Müşterilerden işlerini geliştirmek için geri bildirimler ve düzeltici önlemler almak, işleriyle ilgili düzenli bilgi toplamak ve genel faaliyetlerini kontrol etmek için uygun bir izleme prosedürü uygulanmıştır. Bu prosedür, katılımcıların sosyo-ekonomik geçmişleri, gelirleri, harcamaları, aylık olarak karşılaştıkları zorlukları ve fırsatları sorgulamak için kontrol listeleri hazırlanarak yapılmıştır. Ayrıca, katılımcılara toplam borçlarını azaltmak için yeterli ödeme yapmadıklarında aylık ödemelerinden daha az ödeme yapma hakkı verilmiştir. Buna ilaveten, toplam borçlarını azaltmak için daha fazla gelir elde ettiklerinde, aylık toplam ödemelerinden daha fazlasını ödeme yapma hakkı da verilmiştir.

Araştırmacı, borçluların işyerlerini sürekli olarak ziyaret etmiş ve müşterilerle düzenli olarak iletişim kurmuştur. Borçluların taksit ödemelerinin güçlendirilmesini teşvik etmek ve gerekli desteği sağlamak amacıyla araştırma koordinatörüne periyodik olarak ayda bir, bazı durumlarda 15 günde bir ziyaretler yapılmıştır. bu ölçüde, katılımcıların taksit performansında herhangi bir değişiklik veya iyileştirme yapıp yapılmayacağı belirlenebilmiş ve ayrıca geri ödemenin ilerlemesini de takip etme fırsatı bulunmuştur.

Katılımcıların, bir aylık ödemesiz dönemden sonra taksit ödemesi başlamıştır. Borç alan tarafından herhangi bir geri ödeme yapılmazsa, kefillerle temasa geçilmiştir. Ayrıca, ikinci aydan sonra, koordinatör kredinin sosyal ve ekonomik etkileri, genel fırsatlar, zorluklar, tasarruf planları, gelir ve gider planları hakkında her ay bilgi toplamaya devam etmiştir.

3.6.3. Kredi Modeli

Deneyim döneminde katılımcılar genellikle perakende ve hizmet sektöründe faaliyet göstermiştir. Ağırlıklı olarak gıda ürünleri satmak, cips ve terzilik yapmak, giysi,

ekmek, gazete ve ayakkabı satmak, el arabasında meyve ve sebze satmak gibi işlerde faaliyet göstermektedir.

Deney ortamında dernek, Qardu Al-Hassan veya Murabaha sözleşmesi kapsamında katılımcılara borç vermiştir. Her iki sözleşmedeki katılımcılardan her ayın sonunda geri bildirim alınmış ve koordinatör veya bankaya periyodik geri ödeme yapmaları istenmiştir. Murabaha finansmanını uygulamak için, müşterileri istedikleri ekipmanı satın almaya yetki vermek yerine Dernek, ürünleri müşterinin ihtiyaç ve taleplerine göre satın almış ve fiyatlara yüzde 5'lik bir fiyat artışı ekleyerek müşterilere satış yapmıştır. Ürünlerin satın alınması ve müşterilere teslim edilmesinin nakliye ve diğer çeşitli maliyetlerini karşılamak için gerçek fiyata yalnızca% 5 eklenmiştir. Murabaha modeli aşağıdaki çalışma şekli ile uygulanmıştır:

Birinci Adım: Katılımcı başvurusunu ürün özellikleriyle birlikte sunar.

İkinci Adım: Dernek ekipmanı tedarikçiden satın alır ve tedarikçiye nakit ödeme yapar.

Üçüncü Adım: Tedarikçi ekipmanı HAD derneğine teslim eder.

Dördüncü Adım: Müşteri ile dernek arasında bir satış anlaşması yapılır.

Beşinci Adım: Müşteri makine ve teçhizatı kullanmaya başladıktan sonra taksit ödemeye başlar.

Murabaha sözleşmesini kullanmanın yanı sıra, deneme sürecinde aynı zamanda bir Qard Al-Hassan sözleşmesi uygulanmaya çalışılmıştır. Bu finansman modelinde, programın uygunluk kriterlerini karşılayan kişilere faizsiz kredi kullandırılmıştır. Diğer yandan Maazullah ve Bedi'nin (2017) belirttiği gibi, Akhuwat'ın İslami mikrofinans modeli kredileri faizsizdir, ancak borçluların kredi taksitinin geri ödenmesine gönüllü olarak para katkıda bulunmaları beklenmektedir.

BÖLÜM 4: ARAŞTIRMA BULGULARI

4.1. Deneyisel Analiz

Bu bölüm çalışmanın bulgularını açıklayan hipoteze ve araştırmanın bulgularını açıklayan veri analizine odaklanmaktadır. Hipotez testi esas olarak tanımlayıcı istatistik tablosuna, Mauchly testinin sonucuna, grup içi ve gruplar arası testlerin sonuçlarına odaklanmıştır. Bu nedenle hipotezler ve test sonuçları birlikte verilerek yorumlanmaya çalışılmıştır. Ayrıca bölümün sonunda, Aralık 2018 - Kasım 2019 arasındaki araştırma (deneme) döneminde FMF'lerin karşılaştığı genel zorluklar sunulacaktır.

4.1.1. Betimsel İstatistikler

Çalışmanın amacına bağlı olarak, Etiyopya'daki Harari bölgesel eyaletinde faizsiz mikrofinans ürünlerinin denemesi yapılmıştır. Çalışmanın organize bir şekilde yürütüldüğü Harar Abadir Kalkınma Derneği'ne, toplam 62 katılımcı başvuruda bulunmuş ve 12 ay boyunca sadece 42 katılımcı deneye dahil edilmiştir. Geri kalan 20 katılımcı deney için belirlenen kriterleri karşılamadığından çalışmaya dahil edilmemiştir. Çalışmaya katılan 42 katılımcıdan, 21 tanesi ile Murabaha sözleşmesi ve diğer 21 katılımcı ile de Qard Al-Hassan sözleşmesi imzalanmıştır. Katılımcılar cinsiyeti açısından her iki cinsiyet için eşit olarak bölünmüştür. Katılımcıların yaşları 18-35 aralığında 25 (% 59,5) ve yaşları 36-56 aralığında 17 (% 40,5) şeklinde dağılmaktadır. Katılımcıların eğitim durumları ise, % 38.1 ilköğretim, % 33.3 lise ve % 28.6'sı üniversite mezunlarından oluşmaktadır. Medeni durumun açısından, % 69.0 evli, % 16.7 bekar, % 14.3 boşanmış katılımcıdır. Çocuk sahibi olup olmadıkları konusunda, katılımcıların % 83.3 evet yanıtı verirken % 16.7 çocuk sahibi olmadığını belirtmiştir. İşin, gelirin tek kaynağı olup olmayacağı sorusu için, katılımcıların % 78.6 kurulacak işlerin gelirleri için tek kaynak olduğunu belirtmiştir. Katılımcılar, işletmenin ilk sermayesinin kaynağı nedir sorusunu, % 54.8 HAK Derneği, % 16.7 Arkadaşlar, % 14.3 Kişisel tasarruflar ve % 14.3 Mikrofinans kuruluşları şeklinde cevaplamıştır. Kredinin kullanım amacı ise, % 57,1 oranında yeni ve % 42,9 oranında genişleme amacıyla alındığı tespit edilmiştir.

Tablo 2: Katılımcıların Demografik Profili

		Frekans	yüzde	Valid Percent(Geçerli yüzde)	Cumulative Percent (Toplamlı (birikimsel) yüzde)
Ürün	Qard	21	50.0	50.0	50.0
	Murabah	21	50.0	50.0	100.0
	Toplam	42	100.0	100.0	
Cinsiyet	Erkek	21	50.0	50.0	50.0
	Kadın	21	50.0	50.0	100.0
	Toplam	42	100.0	100.0	
Yaş	18-35	25	59.5	59.5	59.5
	36-56	17	40.5	40.5	100.0
	Toplam	42	100.0	100.0	
Eğitim Durumu	İlköğretim	16	38.1	38.1	38.1
	Lise	14	33.3	33.3	71.4
	Üniversite	12	28.6	28.6	100.0
	Toplam	42	100.0	100.0	
Medeni Durum	Bekar	7	16.7	16.7	16.7
	Evli	29	69.0	69.0	85.7
	Boşanmış	6	14.3	14.3	100
	Toplam	42	100.0	100.0	
Çocuk Sayısı	1.00	35	83.3	83.3	83.3
	2.00	7	16.7	16.7	100.0
	Toplam	42	100.0	100.0	
Kullanım Amacı	Yeni	24	57.1	57.1	57.1
	Genişleme	18	42.9	42.9	100.0
	Toplam	42	100.0	100.0	
Tek Gelir Kaynağı	Evet	33	78.6	78.6	78.6
	Hayır	9	21.4	21.4	100.0
	Toplam	42	100.0	100.0	
Başlangıç Sermayesi	Kişisel Tasarruf	6	14.3	14.3	14.3
	Arkadaşlar	7	16.7	16.7	31.0
	Mikrofinans Kurumu	6	14.3	14.3	45.2
	HAK Derneği	23	54.8	54.8	100.0
	Toplam	42	100.0	100.0	

4.1.2. H1: Qard Al-Hassan ve Murabaha Ürünlerini Kullanan Katılımcıların Zaman İçinde Geri Ödeme Performansı Üzerinde Anlamlı Bir Etkisi Yoktur.

4.1.3. H1b: Zamanın Geri Ödeme Performans Seviyesi Üzerinde Anlamlı Bir Etkisi Yoktur.

4.1.4. H1c: Ürün ve Zaman Etkileşimi Geri Ödeme Performans Seviyesi Üzerinde Anlamlı Bir Etkisi Yoktur.

El-Komi ve Croson'un (2008) çalışmalarında, İslami uyumlu mikrofinans ürünlerini (kar paylaşımı ve ortak girişim mikrofinans sözleşmelerini), faiz bazlı kredilerle deneysel olarak karşılaştırmıştır. İslami uyumlu sözleşmeler (kâr paylaşımı ve ortak girişim) için faiz bazlı sözleşmelerden çok daha yüksek uyum oranları bulmuşlardır. Bununla birlikte, bu çalışmada sözleşmeler sınırlıdır ve katılımcılar öğrencidir. Ancak daha güçlü testler ile onları, çiftçi veya mikro girişimci gibi kişilerle sahada gerçek test yapmaya teşvik etmiştir.

Buna ek olarak, El-Komi ve Croson (2016) çalışmalarında kullandıkları üç sözleşme ile bireylerin uyum oranlarını incelemekte ve karşılaştırmaktadırlar. Bunlar faiz temelli krediler, kar paylaşımı ve ortak girişim olup üç koşula dayanmaktadır (Taban çizgisi, takip ve ceza ile takip). Deneyi tamamlayan toplam katılımcı sayısı 44'tür ve Her üç koşulda da, İslami sözleşmelerde (kar paylaşımı ve ortak girişimler) faiz temelli sözleşmelerden daha yüksek uyum oranları bulunmuştur. Ayrıca Ascarya (2018) Pakistan'ın Shalimar Lahore bölgesinde, karşılaştırmalı olarak analiz edilen para dağıtımı ve Farz Metodolojisi (varlık dağıtım yöntemi) için iki yıllık bir pilot proje uygulamıştır. Varlığa dayalı mikrofinansın yüzde 80'inin para dağıtım yönteminden daha olumlu ve verimli sonuçlar verdiğini göstermiştir. Yukarıdaki ifadede belirtildiği gibi, varlık dağıtım yönteminin potansiyelinin para dağıtım yönteminden daha yüksek olduğu gösterilmiştir.

Bu araştırmada ise, iki ürün arasındaki katılımcıların geri ödeme performans seviyelerini test etmek için Tekrarlanan Önlemler (ANOVA) kullanılmıştır. Gruplar arası değişken Qard Al-Hassan ve Murabaha Ürünleri iken, grup içi değişkenleri zaman periyodudur. Tablo 1'de gösterildiği gibi, 21'i Qard Al-Hassan ve 21'i Murabaha ürünü katılımcıları olmak üzere toplam katılımcı sayısı 42'dir. Mauchly's Sphericity testi, $p < 0.05$ 'ten küçük olduğu için Mauchly's Sphericity varsayımının ihlal edildiğini ve bu nedenle bir Greenhouse-Geisser düzeltmesi kullanıldığını göstermiştir. Sonuç, $F(1.640,$

65.616) = 247.245, $p=0.00$, $p < .05$ olduğunda, zamanın geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu ve geri ödeme performans seviyesinde sonuç $F(1.640, 65.616) = 9.975$, $p=0.00$, $p < .05$ olduğu için Zaman ve Ürünler arasında önemli bir etkileşim olduğunu göstermiştir. Tablo 3 ve 4'te bu sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 3 : Hipotez 1 İçin Mauchly'nin Küresellik Testi

Within Subjects Effect	Mauchly's W	Approx. Chi-Square	df	Sig.	Epsilon ^b		
					Greenhouse-Geisser	Huynh-Feldt	Lower-bound
Zaman	.000	856.173	65	.000	.149	.159	.091

Tablo 4: Hipotez 1 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri

Kaynak		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Zaman	Sphericity Assumed	21.617	11	1.965	247.245	.000	.861
	Greenhouse-Geisser	21.617	1.640	13.178	247.245	.000	.861
	Huynh-Feldt	21.617	1.744	12.395	247.245	.000	.861
	Lower-bound	21.617	1.000	21.617	247.245	.000	.861
Zaman * Ürün	Sphericity Assumed	.872	11	.079	9.975	.000	.200
	Greenhouse-Geisser	.872	1.640	.532	9.975	.000	.200
	Huynh-Feldt	.872	1.744	.500	9.975	.000	.200
	Lower-bound	.872	1.000	.872	9.975	.003	.200
Error(zaman)	Sphericity Assumed	3.497	440	.008			
	Greenhouse-Geisser	3.497	65.616	.053			
	Huynh-Feldt	3.497	69.758	.050			
	Lower-bound	3.497	40.000	.087			

Diğer bir konu ise Murabaha ve Qard Al-Hassan'ın geri ödeme performans seviyesi arasındaki farktır. Deney sonucunda, tablo 5'te özetlendiği gibi, geri ödeme performans seviyesinde $F(1, 40) = 7.09$, $p < .05$ olduğu için Murabaha ve Qard Al-Hassan'ın geri ödeme performans düzeyinde önemli bir fark olduğunu göstermiştir. İlk olarak, ürünler ve zaman arasındaki etkileşimi bilebilmek için, p -değerinin 0.05'ten büyük olup olmadığı, yani p -değerinin sonucu bilinmelidir. Eğer $p < 0.05$ ise, değişkenler arasında bir etkileşim olduğu ve aynı zamanda istatistiksel olarak anlamlı olduğu ifade edilebilir. Böylece zamanın basit etki adı verilen ürünler üzerindeki etkileri test edilebilecektir. Ayrıca zaman ve ürünler arasındaki etkileşim ana etki olarak adlandırılmaktadır.

Tekrarlanan ANOVA, geri ödeme performans seviyelerinde 12 zaman noktası arasında önemli farklılıklar olduğunu ortaya koymuştur. Sonuç $F(1.640, 65.616) = 9.975, p=0.00, p < .05$ olduğundan, zaman ve ürünler arasında önemli bir etkileşim vardır. Bu etkileşimin ardından, her bir test seti arasındaki farkları analiz etmek için Bonferroni düzeltmesi kullanılarak Post Hoc testleri yapıldı ve 6. aya kadar ürünler arasında anlamlı bir fark görülmemiştir. Bu, Murabaha ve Qard Al-Hassan arasında 1, 2, 3, 4, 5 ve 6. aylarda anlamlı bir fark olmadığı anlamına gelir. Tablo 6, Post Hoc testlerinin bu sonuçlarını özetlemektedir.

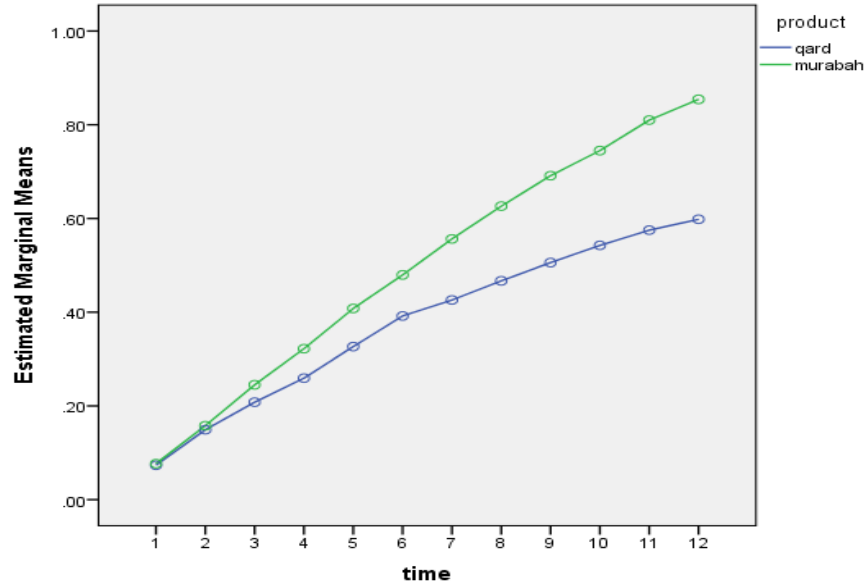
Tablo 5 : Hipotez 1 İçin Grup İçi Etkilerin Testleri

Kaynak	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	96.390	1	96.390	371.843	.000	.903
Ürün	1.838	1	1.838	7.090	.011	.151
Error	10.369	40	.259			

Tablo 6: Hipotez 1 İçin İkili Karşılaştırmalar

zaman	(I) ürün	(J) ürün	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig. ^b	95% Confidence Interval for Difference ^b	
						Lower Bound	Upper Bound
1	qard	murabaha	-.003	.012	.775	-.027	.020
	murabaha	qard	.003	.012	.775	-.020	.027
2	qard	murabaha	-.009	.020	.672	-.050	.032
	murabah	qard	.009	.020	.672	-.032	.050
3	qard	murabaha	-.037	.027	.182	-.092	.018
	murabah	qard	.037	.027	.182	-.018	.092
4	qard	murabah	-.063	.037	.094	-.137	.011
	murabah	qard	.063	.037	.094	-.011	.137
5	qard	murabah	-.081	.042	.063	-.167	.004
	murabaha	qard	.081	.042	.063	-.004	.167
6	qard	murabaha	-.088	.047	.070	-.183	.008
	murabah	qard	.088	.047	.070	-.008	.183
7	qard	murabah	-.130*	.053	.018	-.238	-.023
	murabah	qard	.130*	.053	.018	.023	.238
8	qard	murabah	-.159*	.060	.011	-.280	-.039
	murabah	qard	.159*	.060	.011	.039	.280
9	qard	murabah	-.186*	.066	.008	-.319	-.052
	murabah	qard	.186*	.066	.008	.052	.319
10	qard	murabah	-.202*	.070	.006	-.343	-.061
	murabah	qard	.202*	.070	.006	.061	.343
11	qard	murabah	-.235*	.072	.002	-.381	-.089
	murabah	qard	.235*	.072	.002	.089	.381
12	qard	murabah	-.256*	.074	.001	-.406	-.105
	murabah	qard	.256*	.074	.001	.105	.406

Grafik 1: Hipotez 1 İçin Grafik Gösterimi



Tablo 5'te yer alan sonuçlar, ürünler ve zaman arasında bir etkileşim olduğu için genel olarak anlamlı bir fark göstermiştir. Ancak tablo 5 bu farkın tam olarak hangi zamanda olduğunu göstermemiştir. Tablo 6'da, İkili Karşılaştırma tablosu, hangi zamanın istatistiksel olarak farklı olduğunu keşfetmemizi sağlayan Bonferroni post hoc testinin sonuçlarını sunmaktadır. Diğer bir ifade ile, etkileşim sonucu sıfır hipotezini reddettiği ve ürünler ile zaman arasında etkileşim olduğu sonucuna varıldığı için post hoc testler gereklidir.

Sonuç olarak, tablo 6'te gösterildiği gibi, altı aya kadar olan bir süre istatistiksel olarak anlamlı değildir. Bununla birlikte, 6. zaman periyodundan sonra, ürün ve zaman arasındaki etkileşim istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Grafik 1, iki ürün arasında geri ödeme performans düzeyinde bir fark olduğunu göstermiştir. Grafikteki sonuçlar hem Murabaha hem de Qard Al-Hassan değerlerinin paralele yakın olduğunu, bununla Murabaha ve Qard Al-Hassan çizgilerinin kabaca aynı olduğunu, ancak Murabaha'nın daha yüksek hassasiyete sahip olduğunu ve bu hassasiyetin 2. dönemden başlayarak 12 döneme kadar sürdüğünü göstermektedir.

4.1.5. H2: Cinsiyetin geri ödeme performans seviyesi üzerinde önemli bir etkisi yoktur.

Farklı çalışmalar, cinsiyetin geri ödemede ve işletmenin başarısında farklı verimlilik düzeylerine sahip olduğunu göstermiştir (Hossain vd., 2016 ; El-Komi ve Croson, 2016

; Azim Khan vd., 2010; De Mel vd., 2008). Kadınların geri ödeme performansı ve işletmenin başarısı düzeyinde daha üretken olduklarını gösteren farklı çalışmalar vardır (El-Komi ve Croson, 2016 : Azim Khan vd., 2010). yine literatürle uyumlu olarak aşağıdaki çalışmalar da bu sonuçları destekleyen kanıtlar sunmuş ve kadın katılımcılar ile erkekler arasındaki geri ödeme performans seviyesinin, kadınlarda, erkeklerden yüksek olduğu bulunmuştur. Ayrıca bizim çalışmamızda da, kadınların erkeklerden daha fazla getiri ve geri ödeme performans seviyesine sahip olduğu görülmüştür.

Hossain vd., (2016) tarım kredisinin küçük, marjinal ve topraksız kiracı çiftçilerin, üretkenlik ve geçim kaynakları üzerindeki rolünü, Bangladeş'teki randomize kontrol denemesine (RCT) dayalı niceliksel gerilemeler kullanarak incelemiştir. Araştırmanın örnekleme, deney grubunda 2.155 haneyi ve kontrol grubunda 2.146 haneyi içermektedir. Her köyden hane halkı seçmek için basit bir rastsal örnekleme yöntemi benimsemişler ve Temmuz-Ağustos 2012'de bir taban çizgisi araştırması, Temmuz-Ağustos 2014'te bir bitiş çizgisi araştırması yapmışlardır. Deney grubunda kadın liderli hane halklarının, pirinç girdilerine önemli ölçüde daha fazla yatırım yaptığı ve erkek liderli hane halklarına göre verimlilik üzerinde daha fazla etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır. Bu, kredilerini akıllıca, sadece gelir getirici faaliyetlere değil aynı zamanda ailelerinin refahına da yatırdıkları anlamına gelmektedir (Azim Khan vd., 2010). Ayrıca, El-Komi ve Croson'un (2016) kadınların sözleşme koşullarına uyma olasılığının erkeklerden daha önemli ölçüde daha olduğunu iddia etmiştir. Bangladeş'te Grameen Bank'ta (Gibbons ve Kassim, 1990 : aktran, Hamad ve Duman 2014) kadınlar, borçluların% 95'ini oluşturduğu ve geri ödemeler açısından erkeklerden daha güvenilir olduğunu ifade etmiştir.

Diğer yandan, erkeklerin geri ödeme performans düzeyinde, kadınlardan daha üretken olduklarını gösteren farklı çalışmalar vardır. Aşağıdaki çalışmalar bu çalışma ile kadın katılımcılar arasında geri ödeme performansının yüksek olduğu görüşüne karşı kanıt oluşturmaktadır. De Mel vd., (2008) tarafından yapılan çalışmada, Southern Sri Lankadaki üç bölgede 1000 ABD Dolarından az ekipman ve işletme sermayesi olan arazi ve binalar hariç olmak üzere, mikro-işletmelerin Cinsiyet ve Mikro Girişim İfadeleri konusu incelenmiştir. Örneklemede cinsiyetler eşit olarak oluşturulmuş, ödemelerin yarısı nakit olarak ödenmiş ve diğer yarısı ise girdilerin satın alınması yolu ile yapılmıştır. Takip eden üç yıl boyunca, kadınların hibeleri erkeklerden farklı şekilde kullandıklarını ve erkeklerin hibeyi işletme sermayesine harcadığını,

ancak kadınların ekipmana harcadıklarını keşfetmiştir. Kadınların getirileri ise erkeklerle aynı sektörlerde çalışsalar bile erkeklerden daha düşük olduğunu gözlemlemiştir. Erkeklerin, işlerine karlı yatırımlar yaptığını ve hibeleri sürdürülebilir bir gelir kaynağına dönüştürdüğünü gösteren açık kanıtlar bulmuştur. Ayrıca, erkeklerin hane halklarındaki bu kazanımlar, hanelerinde dayanıklı tüketim malları ve hanehalkının finansal varlıklarının birikmesine yol açmıştır. Buna karşılık, kadınlar ortalama olarak hibeden sürekli bir gelir kaynağı oluşturamadıklarını gözlemlemiştir.

Tekrarlanan Ölçümler ANOVA, katılımcıların geri ödeme performans seviyelerinde cinsiyetler arasındaki farklılıklarını test etmek için de kullanılmıştır. Sonuç olarak cinsiyetin geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Tablo 1'de gösterildiği gibi, 21'i Erkek, 21'i Kadın katılımcı olmak üzere toplam katılımcı sayısı 42'dir. Gruplar arası değişken Erkek ve Kadıniken, grup içi değişkenleri zaman periyodudur. Mauchly's Sphericity testi, $p < 0.05$ 'ten küçük olduğu için Mauchly's Sphericity varsayımının ihlal edildiğini ve bu nedenle bir Greenhouse-Geisser düzeltmesi kullanıldığını göstermiştir. Sonuç, $F(1.582, 63.273) = 234.109$, $p = 0.00$, $p < .05$ olduğunda, zamanın geri ödeme performans seviyesi üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ve geri ödeme performans seviyesinde sonuç $F(1.582, 63.273) = 7.320$, $p = 0.00$, $p < .05$ olduğu için Zaman ve cinsiyet arasında önemli bir etkileşim olduğunu göstermiştir. Ek olarak, erkek ve kadın geri ödeme performans düzeyinde $F(1, 40) = 7.588$, $p = 0.009$, $p < .05$ önemli bir farklılık göstermiştir. Aşağıdaki Tablo 7, 8 ve 9 sonuçları özetlemektedir.

Tablo 7: Hipotez 2 İçin Mauchly'nin Küresellik Testi

Within Subjects Effect	Mauchly's W	Approx. Chi-Square	df	Sig.	Epsilon ^b		
					Greenhouse-Geisser	Huynh-Feldt	Lower-bound
Zaman	.000	881.610	65	.000	.144	.152	.091

Tablo 8: Hipotez 2 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri

Kaynak		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Zaman	Sphericity Assumed	21.617	11	1.965	234.109	.000	.854
	Greenhouse-Geisser	21.617	1.582	13.666	234.109	.000	.854
	Huynh-Feldt	21.617	1.677	12.888	234.109	.000	.854
	Lower-bound	21.617	1.000	21.617	234.109	.000	.854
Zaman * Cinsiyet	Sphericity Assumed	.676	11	.061	7.320	.000	.155
	Greenhouse-Geisser	.676	1.582	.427	7.320	.003	.155
	Huynh-Feldt	.676	1.677	.403	7.320	.002	.155
	Lower-bound	.676	1.000	.676	7.320	.010	.155
Error(zaman)	Sphericity Assumed	3.693	440	.008			
	Greenhouse-Geisser	3.693	63.273	.058			
	Huynh-Feldt	3.693	67.090	.055			
	Lower-bound	3.693	40.000	.092			

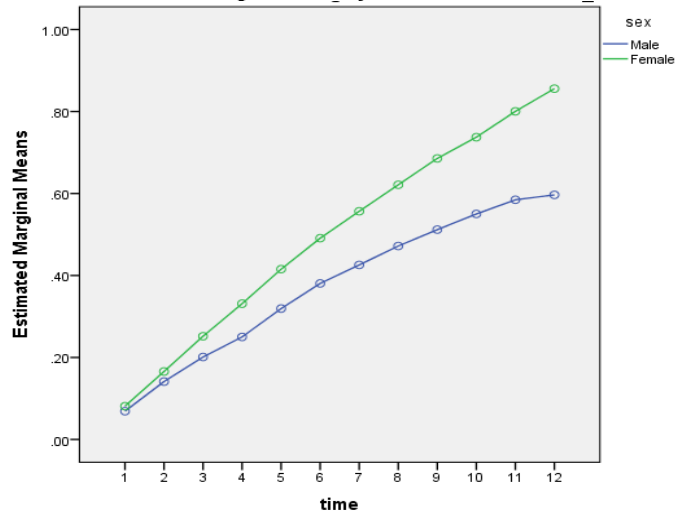
Tablo 9 : Hipotez 2 İçin Grup İçi Etkilerin Testleri

Kaynak	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	96.390	1	96.390	375.778	.000	.904
Cinsiyet	1.946	1	1.946	7.588	.009	.159
Error	10.260	40	.257			

Cinsiyet ve zaman arasındaki etkileşimi gösteren p değeri 0.05'ten küçüktür, bu da cinsiyet ve zaman arasında bir etkileşim olduğu anlamına gelmektedir. Ayrıca araştırma, 12 dönem arasında geri ödeme performans seviyelerinde önemli farklılıklar olduğunu ortaya koymuştur. Cinsiyet ve zaman arasındaki etkileşim önemlidir, bu nedenle Post Hoc testleri, her bir dönem arasındaki farkları analiz etmek için Bonferroni düzeltmesi kullanılarak yapılmış ve 4. aya kadar cinsiyet arasında anlamlı bir fark olmadığını ortaya koymuştur. Bu 1., 2. ve 3. aylarda Erkek ve Kadın arasında anlamlı bir fark olmadığı anlamına gelmektedir. Tablo 10, Post Hoc testlerinin bu sonuçlarını özetlemektedir.

Tablo 10: Hipotez 2 İçin İkili Karşılaştırmalar

time	(I) Zaman	(J) Cinsiyet	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig. ^b	95% Confidence Interval for Difference ^b	
						Lower Bound	Upper Bound
1	Erkek	Kadın	-.012	.012	.297	-.036	.011
	Kadın	Erkek	.012	.012	.297	-.011	.036
2	Erkek	Kadın	-.025	.020	.226	-.065	.016
	Kadın	Erkek	.025	.020	.226	-.016	.065
3	Erkek	Kadın	-.051	.027	.065	-.105	.003
	Kadın	Erkek	.051	.027	.065	-.003	.105
4	Erkek	Kadın	-.081*	.036	.028	-.153	-.009
	Kadın	Erkek	.081*	.036	.028	.009	.153
5	Erkek	Kadın	-.096*	.042	.026	-.180	-.012
	Kadın	Erkek	.096*	.042	.026	.012	.180
6	Erkek	Kadın	-.110*	.046	.021	-.203	-.018
	Kadın	Erkek	.110*	.046	.021	.018	.203
7	Erkek	Kadın	-.131*	.053	.018	-.238	-.024
	Kadın	Erkek	.131*	.053	.018	.024	.238
8	Erkek	Kadın	-.149*	.060	.018	-.271	-.028
	Kadın	Erkek	.149*	.060	.018	.028	.271
9	Erkek	Kadın	-.174*	.067	.013	-.309	-.039
	Kadın	Erkek	.174*	.067	.013	.039	.309
10	Erkek	Kadın	-.187*	.071	.011	-.330	-.044
	Kadın	Erkek	.187*	.071	.011	.044	.330
11	Erkek	Kadın	-.216*	.074	.006	-.365	-.067
	Kadın	Erkek	.216*	.074	.006	.067	.365
12	Erkek	Kadın	-.259*	.074	.001	-.409	-.109
	Kadın	Erkek	.259*	.074	.001	.109	.409

Grafik 2: Hipotez 2 İçin Grafik Gösterimi

Tablo 7'de sunulan sonuçlar, cinsiyet ve zaman arasında anlamlı bir fark olduğunu, ancak farklılıkların meydana geldiği belirli zaman periyodunun göstermemektedir. İkili Karşılaştırma tablosu, hangi belirli zaman periyodunun anlamlı olduğunu keşfetmemizi sağlayan Bonferroni post hoc testinin sonuçlarını sunmaktadır. Ayrıca post hoc test gereklidir, çünkü cinsiyet ve zaman arasında bir etkileşim etkisi olduğunu iddia eden sıfır hipotezi reddedilmiştir. Sonuç olarak, tablo 10'da gösterildiği gibi, bir ila üç arasındaki bir zaman periyodu istatistiksel olarak anlamlı değildir. Bununla birlikte grafik 2'de, 3. zaman periyodundan sonra, cinsiyet ve zaman arasındaki etkileşim istatistiksel olarak anlamlıdır. Ayrıca burada önemli olan, grafikteki erkek ve kadınlara ait değerlerin kabaca paralel gitmesidir. Ancak kadınların, 4. zaman diliminde başlayan ve 12. zaman dilimine kadar devam eden tepkisi erkeklerden daha yüksek olarak gözlemlenmiştir. sonuç olarak, Kadınların geri ödeme performansı ve işletmenin başarısı düzeyinde daha üretken olduklarını göstermiştir

4.1.6. H3: Yaşın geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktu

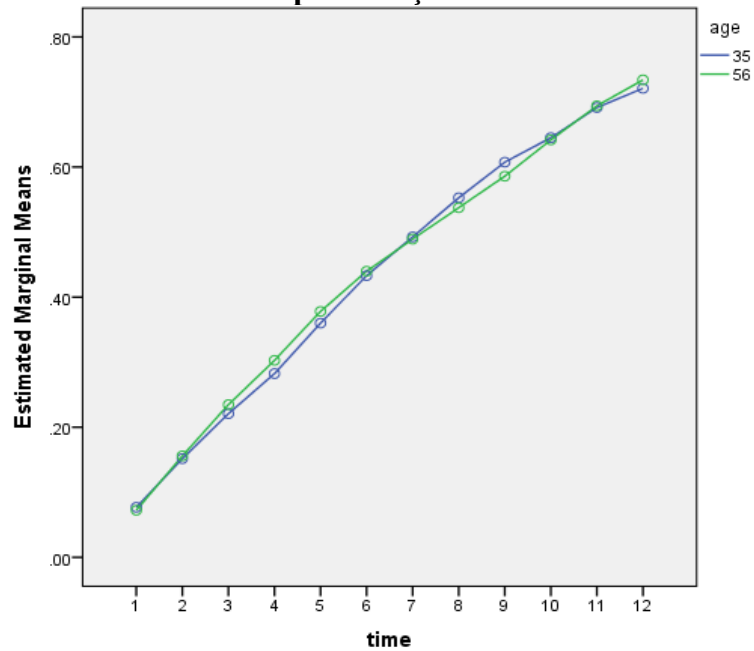
Araştırmada, yaşın geri ödeme performans seviyesi üzerinde önemli bir etkisi olup olmadığını gösterebilmek adına, katılımcıların yaşları arasındaki geri ödeme performans düzeyindeki farklılıkları test edilmiştir. Gruplar arası değişkenler 18-35 ve 36-56 yaş arası katılımcıları iken, grup içi değişken zaman periyodudur. Tablo 1'de gösterildiği gibi, toplam katılımcı sayısı 42'dir; bunların 25'i 18-35 yaşları arasındadır ve 17'si 36-56 yaşları arasındadır. Küresellik varsayımı ihlal edilmemiştir, bu nedenle bir Greenhouse-Geisser düzeltmesi kullanılmıştır. Deney, p'nin 0,05'ten büyük olması nedeniyle geri ödeme performansında katılımcıların Zaman ve yaşları arasında anlamlı bir etkileşim olmadığını ortaya koymuştur. Sonuç tablo 11'de gösterildiği gibi istatistiksel olarak geri ödeme performans düzeyinde zaman ve yaş arasında anlamlı bir etkileşim yoktur, $F(1.477, 40) = .171, p=0.777, p> .05$. Buna ek olarak, yaşları arasında, Tablo 12'de gösterildiği gibi geri ödeme performans düzeyinde anlamlı bir fark olmadığını, $F(1, 40) = 0.003, p=0.959, p> .05$ ve grafik 3, geri ödeme performans seviyesinin iki yaş grubu arasında benzer giden çizgiyi göstermiştir.

Tablo 11: Hipotez 3 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri

Kaynak		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Zaman	Sphericity Assumed	20.769	11	1.888	190.947	.000	.827
	Greenhouse-Geisser	20.769	1.477	14.060	190.947	.000	.827
	Huynh-Feldt	20.769	1.559	13.325	190.947	.000	.827
	Lower-bound	20.769	1.000	20.769	190.947	.000	.827
Zaman * Yaş	Sphericity Assumed	.019	11	.002	.171	.999	.004
	Greenhouse-Geisser	.019	1.477	.013	.171	.777	.004
	Huynh-Feldt	.019	1.559	.012	.171	.789	.004
	Lower-bound	.019	1.000	.019	.171	.682	.004
Error(Zaman)	Sphericity Assumed	4.351	440	.010			
	Greenhouse-Geisser	4.351	59.087	.074			
	Huynh-Feldt	4.351	62.344	.070			
	Lower-bound	4.351	40.000	.109			

Tablo 12: Hipotez 3 İçin Grup İçi Etkilerin Testleri

Kaynak	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	92.997	1	92.997	304.760	.000	.884
Yaş	.001	1	.001	.003	.959	.000
Error	12.206	40	.305			

Grafik 3: Hipotez 3 İçin Grafik Gösterimi

4.1.6. H4: Medeni durumun geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur

Katılımcıların medeni durumu, geri ödeme performans seviyesi üzerinde herhangi bir etki olup olmadığı ölçülmüştür. Geri ödeme performansında gruplar arası değişken anlamına gelen bekar, evli ve boşanmış katılımcılar arasındaki farkı test etmek için ANOVA kullanılmıştır. Tablo 1'de gösterildiği gibi, toplam katılımcı sayısı 42'dir, bunların 7'si bekar, 29'u evli ve 6'sı boşanmış katılımcılardır. Sonuçlar, geri ödeme performans düzeyinde $F(2.911, 56.759) = .538$, $p=0.653$, $p>.05$ 'de Zaman ve medeni durum arasında anlamlı bir etkileşim olmadığını göstermiştir. Ayrıca, bekar, evli ve boşanmışlar arasındaki medeni durum istatistiksel olarak tablo 13'de gösterildiği gibi aralarında geri ödeme performansında anlamlı bir fark olmadığını göstermiştir.

Tablo 13: Hipotez 4 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri

Kaynak		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Zaman	Sphericity Assumed	13.031	11	1.185	119.527	.000	.754
	Greenhouse-Geisser	13.031	1.455	8.954	119.527	.000	.754
	Huynh-Feldt	13.031	1.575	8.275	119.527	.000	.754
	Lower-bound	13.031	1.000	13.031	119.527	.000	.754
Zaman * Medeni durum	Sphericity Assumed	.117	22	.005	.538	.958	.027
	Greenhouse-Geisser	.117	2.911	.040	.538	.653	.027
	Huynh-Feldt	.117	3.150	.037	.538	.667	.027
	Lower-bound	.117	2.000	.059	.538	.588	.027
Error(Zaman)	Sphericity Assumed	4.252	429	.010			
	Greenhouse-Geisser	4.252	56.759	.075			
	Huynh-Feldt	4.252	61.417	.069			
	Lower-bound	4.252	39.000	.109			

Tablo 14: Hipotez 4 İçin Grup İçi Etkilerin Testleri

Kaynak	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	56.526	1	56.526	183.119	.000	.824
Medeni durum	.168	2	.084	.272	.763	.014
Error	12.039	39	.309			

4.1.7. H5: Eğitim durumunun geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur

Katılımcıların eğitim durumları için geri ödeme performansında istatistiksel olarak farklı olup olmadıkları test edilmiştir. Tablo 1'de gösterildiği gibi, 16'sı İlköğretim, 14'ü Lise ve 12'si Üniversite katılımcısı olmak üzere toplam katılımcı sayısı 42'dir. Gruplar arası değişken İlköğretim, Lise ve Üniversite mezunu katılımcılar arasındaki Eğitim durumudur. İlköğretim, Lise ve Üniversite mezunları arasında katılımcıların eğitim durumu gibi geri ödeme performansı test edilmiştir. Araştırma sonuçları göstermiştir ki geri ödeme performans seviyesi $F(2.946, 57.437) = .284, p = 0.833, p > .05$ 'te Zaman ve Eğitim durumu arasında anlamlı bir etkileşim yoktur. Aşağıdaki Tablo 15 ve 16 sonuçları özetlemektedir. Buna ek olarak, Eğitim durumu arasında, Tablo 16'da gösterildiği gibi geri ödeme performans düzeyinde anlamlı bir fark olmadığını göstermiştir, $F(1, 39) = .260, p = 0.112, p > .05$

Tablo 15: Hipotez 5 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri

Kaynak		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Zaman	Sphericity Assumed	21.161	11	1.924	191.630	.000	.831
	Greenhouse-Geisser	21.161	1.473	14.368	191.630	.000	.831
	Huynh-Feldt	21.161	1.595	13.267	191.630	.000	.831
	Lower-bound	21.161	1.000	21.161	191.630	.000	.831
Zaman * Eğitim durumu	Sphericity Assumed	.063	22	.003	.284	1.000	.014
	Greenhouse-Geisser	.063	2.946	.021	.284	.833	.014
	Huynh-Feldt	.063	3.190	.020	.284	.848	.014
	Lower-bound	.063	2.000	.031	.284	.755	.014
Error(Zaman)	Sphericity Assumed	4.307	429	.010			
	Greenhouse-Geisser	4.307	57.437	.075			
	Huynh-Feldt	4.307	62.205	.069			
	Lower-bound	4.307	39.000	.110			

Tablo 16: Hipotez 5 İçin Grup İç Etkilerin Testleri

Kaynak	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	94.552	1	94.552	306.127	.000	.887
Eğitim durumu	.161	2	.080	.260	.772	.013
Error	12.046	39	.309			

4.1.8. H6: Kredinin amacının geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur

Bu hipotez ile Mikrofinans'ın yeni işletmeler veya mevcut işletmelerin genişlemesi üzerindeki etkisini istatistiksel olarak analiz edilmek istenmiştir. Farklı hedefler ve ortamlar arasındaki gerçek altında yatan heterojenlik nedeniyle, farklı çalışmalar farklı sonuçlar elde etmiştir. Banerjee vd., 2010, Aktaran: Karlan and Zinman, 2011) Mikrofinans, yeni mikro girişimlere yatırım üzerinde olumlu bir etkiye sahipti, ancak mevcut mikro girişimlerin büyümesi üzerinde hiçbir etkisi olmadığını iddia etmiştir. Banerjee vd., 2015; Cr'epon vd., 2015; Angelucci vd., 2015, Aktaran: Barboniy...) Gelişmekte olan dünyanın farklı yerlerindeki bir dizi randomize kontrollü çalışmadan elde edilen bulgular, Mikrofinans'ın mikro-girişimcilerin yaşamları üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu, ancak dönüşümün olmadığını göstermiştir. Katılımcıların kredinin amacı ile geri ödeme performansları arasındaki farkları test etmek için Tekrarlanan Ölçümler ANOVA kullanılmıştır. Gruplar arası değişken, genişleme ve yeni işletme sahibi katılımcılar arasında kredinin alınma amacıdır. Tablo 1'de gösterildiği gibi, 18'i genişleme ve 24'ü yeni katılımcı olmak üzere toplam katılımcı sayısı 42'dir.

Mauchly's Sphericity Testi ihlal edildiğinden bir Greenhouse-Geisser düzeltmesi kullanıldı. Bu, kredinin alınmasının, işlerini genişletmek için alanlar veya yeni bir iş kurmak için alanlar için geri ödeme performans düzeyi üzerinde farklı bir etkisi olmadığı anlamına gelmektedir.

Sonuç, geri ödeme performans seviyesi $F(1.479, 59.163) = 0.539$, $p=0.533$, $p > .05$ 'de Zaman ile kredinin amaçlanan amacı arasında anlamlı bir etkileşim olmadığını göstermiştir. Ayrıca genişleme ve yeni işletme sahibi olanlar Tablo 17 ve 18'da özetlendiği gibi geri ödeme performans düzeyinde $F(1, 40) = .010$, $p=0.623$, $p > .05$) arasında önemli bir fark olmadığı gösterilmiştir.

Tablo 17: Hipotez 6 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri

Kaynak		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Zaman	Sphericity Assumed	20.951	11	1.905	194.389	.000	.829
	Greenhouse-Geisser	20.951	1.479	14.165	194.389	.000	.829
	Huynh-Feldt	20.951	1.561	13.424	194.389	.000	.829
	Lower-bound	20.951	1.000	20.951	194.389	.000	.829
Zaman * Amaç	Sphericity Assumed	.058	11	.005	.539	.877	.013
	Greenhouse-Geisser	.058	1.479	.039	.539	.533	.013
	Huynh-Feldt	.058	1.561	.037	.539	.543	.013
	Lower-bound	.058	1.000	.058	.539	.467	.013
Error(zaman)	Sphericity Assumed	4.311	440	.010			
	Greenhouse-Geisser	4.311	59.163	.073			
	Huynh-Feldt	4.311	62.430	.069			
	Lower-bound	4.311	40.000	.108			

Tablo 18: Hipotez 6 İçin Grup İçi Etkilerin Testleri

Kaynak	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	94.573	1	94.573	309.978	.000	.886
Amaç	.003	1	.003	.010	.923	.000
Error	12.204	40	.305			

4.1.9. H7: Gelir kaynağının geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur

Katılımcıların farklı gelir kaynaklarına sahip olmalarının geri ödeme performans düzeyi üzerinde önemli ölçüde farklı olup olmadıkları test edilmiştir. ANOVA, katılımcıların geri ödeme performansı düzeyinde farklı gelir kaynaklarına sahip olmaları arasındaki farkları test etmek için de kullanılmıştır. Grup arası değişken, evet ve hayır yanıtları arasında farklı gelir kaynaklarına sahipken, katılımcılar arası değişkenler zaman dilimidir. Tablo 1'de gösterildiği gibi, 33'ü tek gelir kaynağına sahip ve 9'u farklı gelir kaynaklarına sahip olan toplam katılımcı sayısı 42'dir. küresellik varsayımı ihlal edilmemiştir, bu nedenle bir Greenhouse-Geisser düzeltmesi kullanılmıştır. Deney, p'nin 0,05'ten büyük olması nedeniyle geri ödeme performansında katılımcıların Zaman ve katılımcıların farklı gelir kaynaklarına sahip olup olmamaları arasında anlamlı bir etkileşim olup olmadığını ortaya koymuştur. Sonuçlar ışığında istatistiksel olarak, geri ödeme performans düzeyinde zaman ve katılımcıların farklı gelir kaynakları sahibi olan

ve olmayanları arasında anlamlı bir etkileşim performansı vardır, $F(1.548, 61.932) = 4.143$, $p=0.29$, $p < .05$ ve Zamanın geri ödeme performans seviyesi üzerinde önemli bir etkisi olduğunu göstermiştir, $F(1.548, 61.932) = 176.078$, $p=0.00$, $p < .05$. Buna ek olarak, farklı gelir kaynaklarına sahip olmak, geri ödeme performans seviyesinde önemli bir fark olduğunu göstermiştir, $F(1, 40) = 4.453$, $p=0.41$, $p < .05$). Aşağıdaki Tablo 18 ve 19 sonuçları özetlemektedir.

Tablo 19 : Hipotez 7 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri

Kaynak		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Zaman	Sphericity Assumed	17.428	11	1.584	176.078	.000	.815
	Greenhouse-Geisser	17.428	1.548	11.256	176.078	.000	.815
	Huynh-Feldt	17.428	1.639	10.632	176.078	.000	.815
	Lower-bound	17.428	1.000	17.428	176.078	.000	.815
Zaman * Gelir kaynağı	Sphericity Assumed	.410	11	.037	4.143	.000	.094
	Greenhouse-Geisser	.410	1.548	.265	4.143	.029	.094
	Huynh-Feldt	.410	1.639	.250	4.143	.027	.094
	Lower-bound	.410	1.000	.410	4.143	.048	.094
Error(zaman)	Sphericity Assumed	3.959	440	.009			
	Greenhouse-Geisser	3.959	61.932	.064			
	Huynh-Feldt	3.959	65.566	.060			
	Lower-bound	3.959	40.000	.099			

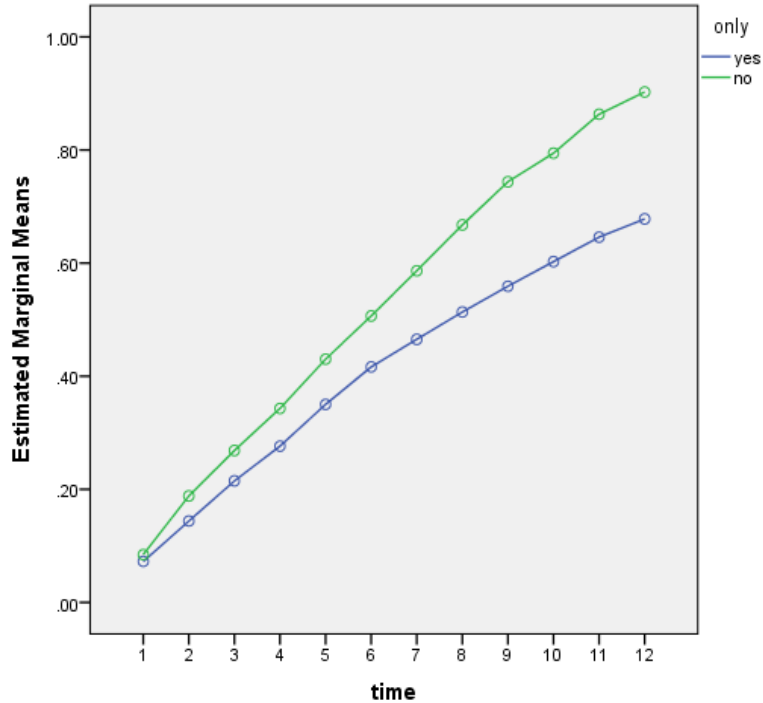
Tablo 20: Hipotez 7 İçin Grup İçi Etkilerin Testleri

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	75.497	1	75.497	274.935	.000	.873
Gelir kaynağı	1.223	1	1.223	4.453	.041	.100
Error	10.984	40	.275			

Diğer yandan, katılımcıların farklı gelir kaynaklarına sahip olmalarının geri ödeme performans seviyesi üzerinde önemli ölçüde farklı bir etkisi olacaktır.

İlk olarak, farklı gelir ve zaman kaynaklarına sahip katılımcılar arasındaki etkileşim etkisinin p değeri 0.05'tir. Eğer $p < 0.05$ ise, genellikle bir etkiyi istatistiksel olarak anlamlı olarak kabul ederiz. Bu nedenle, zamanın farklı gelir kaynaklarına sahip katılımcılar üzerindeki etkilerini de test etmeliyiz. Bunlara basit etkiler adı verilir ve zamanı için güçlü bir ana etki vardır $F(1.548, 61.932) = 176.078$, $p = 0.00$, $p < .05$. Tekrarlanan ölçüm ANOVA, 12 zaman noktası arasında geri ödeme performans seviyelerinde önemli farklılıklar olduğunu ortaya koymuştur. Zaman ve gelir kaynakları arasında da anlamlı bir etkileşim vardır, $F(1.548, 61.932) = 4.143$, $p = 0.29$, $p < .05$. Bu etkileşimden sonra, her bir veri seti arasındaki farkları analiz etmek için Post Hoc testleri Bonferroni düzeltmesi kullanılarak yapılmış ve 8. aya kadar gelir kaynakları arasında anlamlı bir fark görülmemiştir. Bu, 1, 2, 3, 4, 5, 6 ve 7 ayda farklı gelir kaynaklarına sahip katılımcılar arasında anlamlı bir fark olmadığı anlamına gelir. Tablo 21'de, Post Hoc testlerinin bu sonuçlarını özetlemektedir.

Grafik 4: Hipotez 7 İçin Grafik Gösterimi



Tablo 21: Hipotez 7 İçin İkili Karşılaştırmalar

Zaman	(I) only	(J) only	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig. ^b	95% Confidence Interval for Difference ^b	
						Lower Bound	Upper Bound
1	Evet	Hayır	-.012	.014	.404	-.041	.017
	Hayır	Evet	.012	.014	.404	-.017	.041
2	Evet	Hayır	-.044	.024	.069	-.092	.004
	Hayır	Evet	.044	.024	.069	-.004	.092
3	Evet	Hayır	-.054	.033	.112	-.120	.013
	Hayır	Evet	.054	.033	.112	-.013	.120
4	Evet	Hayır	-.067	.045	.147	-.158	.024
	Hayır	Evet	.067	.045	.147	-.024	.158
5	Evet	Hayır	-.080	.053	.136	-.186	.026
	Hayır	Evet	.080	.053	.136	-.026	.186
6	Evet	Hayır	-.090	.058	.129	-.208	.027
	Hayır	Evet	.090	.058	.129	-.027	.208
7	Evet	Hayır	-.121	.067	.077	-.256	.014
	Hayır	Evet	.121	.067	.077	-.014	.256
8	Evet	Hayır	-.154*	.075	.047	-.306	-.002
	Hayır	Evet	.154*	.075	.047	.002	.306
9	Evet	Hayır	-.185*	.083	.032	-.353	-.017
	Hayır	Evet	.185*	.083	.032	.017	.353
10	Evet	Hayır	-.192*	.088	.036	-.370	-.013
	Hayır	Evet	.192*	.088	.036	.013	.370
11	Evet	Hayır	-.217*	.093	.024	-.405	-.030
	Hayır	Evet	.217*	.093	.024	.030	.405
12	Evet	Hayır	-.224*	.097	.026	-.420	-.028
	Hayır	Evet	.224*	.097	.026	.028	.420

Önceki tabloda (tablo 19) sunulan sonuçlar, ortalamalarda önemli bir fark olduğunu göstermektedir ancak bu farklılıkların nerede oluştuğunu bilmiyoruz. İkili Karşılaştırma tablosu, hangi araçların farklı olduğunu keşfetmemizi sağlayan Bonferroni post hoc testinin sonuçlarını sunar. Sonuç olarak, tablo 21'de gösterildiği gibi, 1 ile 8 arasındaki bir süre istatistiksel olarak anlamlı değildir. Ancak, 8. dönemden sonra, gelir kaynakları ve zaman arasındaki etkileşim istatistiksel olarak anlamlıdır. Burada önemli olan gelir kaynaklarına verilen cevabın Evet ve Hayır değerlerinin paralel olmasıdır ancak Hayır, ilk zaman diliminden 12. Zaman dilimi sonuna kadar Evet cevabına kıyasla zamana karşı daha fazla hassasiyet göstermektedir. Diğer bir ifade ile grafik 4'te gösterildiği ve bekleneneği üzere farklı gelir kaynaklarına sahip katılımcıların geri ödeme performansına karşı hassasiyetleri daha yüksektir.

4.1.10. H8: İşletme için ilk sermayenin kaynağının geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur

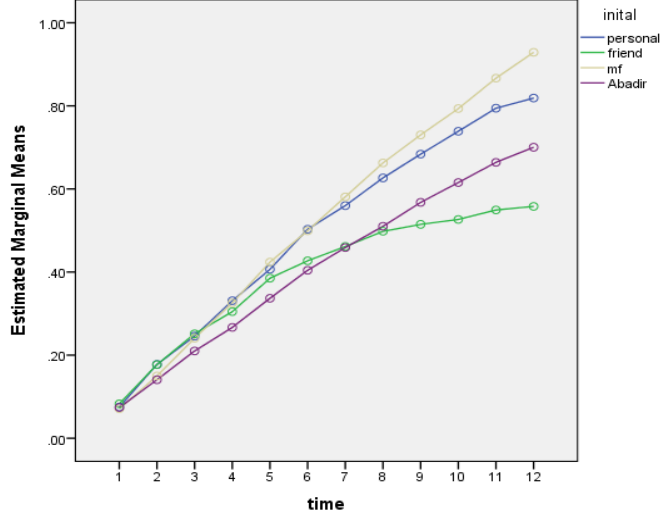
Katılımcıların işletmenin başlangıç sermayesinin kaynağının, geri ödeme performans seviyesi üzerinde herhangi bir etki olup olmadığı ölçülmüştür. Geri ödeme performansında gruplar arası değişken anlamına gelen kişisel fonlar, arkadaşlar, Mikrofinans kurumu ve HAKD katılımcılar arasındaki farkı test etmek için Tekrarlanan Önlemler ANOVA kullanılmıştır. Tablo 1'de gösterildiği gibi, 6'sı kişisel, 7'si arkadaş, 6'sı Mikrofinans kurumu ve 23'ü Abadir katılımcısı olmak üzere toplam katılımcı sayısı 42'dir. Elde edilen sonuçlara göre, geri ödeme performans düzeyinde (4.683, 59.318) = 2.808, $p=0.57$, $p>.05$ 'de Zaman ve işletmenin başlangıç sermayesinin kaynağı arasında anlamlı bir etkileşim olmadığını göstermiştir. Ayrıca, kişisel fonlar, arkadaş, Mikrofinans kurumu ve HAKD arasındaki işletmenin başlangıç sermayesinin kaynağı istatistiksel olarak tablo 22'de gösterildiği gibi aralarında geri ödeme performansında anlamlı bir fark olmadığını göstermiştir, $F(1, 38) = 1.259$, $p=0.302$, $p>.05$).

Tablo 22: Hipotez 8 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri

Kaynak		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Zaman	Sphericity Assumed	17.042	11	1.549	181.067	.000	.827
	Greenhouse- Geisser	17.042	1.561	10.917	181.067	.000	.827
	Huynh-Feldt	17.042	1.744	9.770	181.067	.000	.827
	Lower-bound	17.042	1.000	17.042	181.067	.000	.827
Zaman * İlk sermaye	Sphericity Assumed	.793	33	.024	2.808	.000	.181
	Greenhouse- Geisser	.793	4.683	.169	2.808	.057	.181
	Huynh-Feldt	.793	5.233	.151	2.808	.052	.181
	Lower-bound	.793	3.000	.264	2.808	.063	.181
Error(zaman)	Sphericity Assumed	3.577	418	.009			
	Greenhouse- Geisser	3.577	59.318	.060			
	Huynh-Feldt	3.577	66.285	.054			
	Lower-bound	3.577	38.000	.094			

Tablo 23: Hipotez 8 İçin Grup İçi Etkilerin Testleri

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	77.063	1	77.063	263.744	.000	.874
Sadece	1.104	3	.368	1.259	.302	.090
Error	11.103	38	.292			

Grafik 5: Hipotez 1 İçin Grafik Gösterimi

4.1.11. H9: Çocuk sahibi olmanın, geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur

Çocuk sahibi olan ve olmayan katılımcıların ödeme performansı düzeyi üzerinde anlamlı bir etkisi olup olmadığı araştırılmıştır. Toplam katılımcı sayısı 42'dir, bunlardan 35'i evet, 7'si hayır cevabı vermiştir. Gruplar arası değişken Çocuk sahibi olan ve olmayan katılımcıları iken, grup içi değişkenleri zaman periyodudur. Küresellik varsayımı ihlal edilmemiştir, bu nedenle bir Greenhouse-Geisser düzeltmesi kullanılmıştır. Deney, p'nin 0,05'ten büyük olması nedeniyle geri ödeme performansında katılımcıların Zaman ve Çocuk sahibi olan ve olmayan arasında anlamlı bir etkileşim olmadığını ortaya koymuştur. Elde edilen sonuçlara göre istatistiksel olarak, geri ödeme performans düzeyinde zaman ve Çocuk sahibi olan ve olmayan arasında anlamlı bir etkileşim yoktur, $F(1.483, 59.310) = 2.937$, $p=0.075$, $p>.05$. Buna ek olarak, Çocuk sahibi olan ve olmayan, Tablo 24'de gösterildiği gibi geri ödeme performans düzeyinde anlamlı bir fark olmadığını, $F(1, 40) = .853$, $p=0.361$, $p>.05$ ve grafik 6, geri ödeme performans seviyesinin iki grubu arasında benzer hareket ettiğini göstermiştir. Ancak 8.

dönemden sonra hassasiyetin Çocuk sahibi olanlarda, Çocuk sahibi olmayanlara göre arttığını göstermektedir.

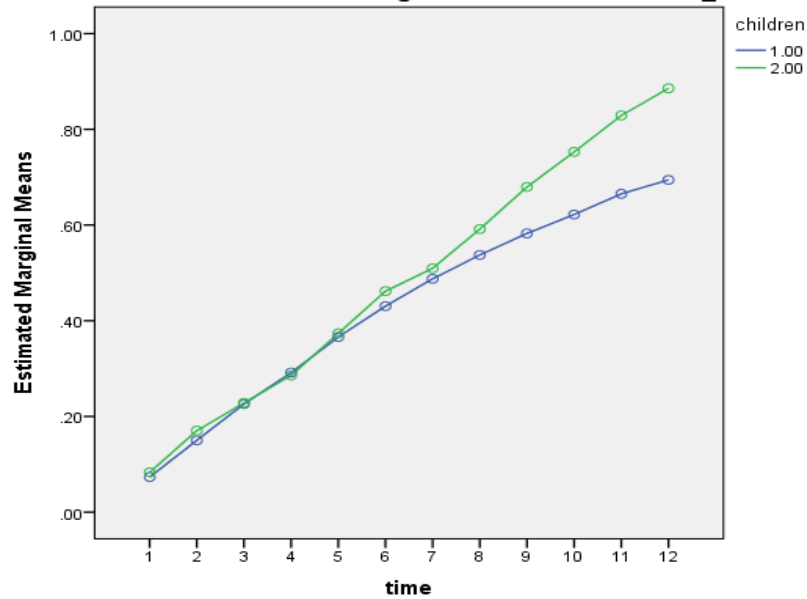
Tablo 24: Hipotez 9 İçin Gruplar Arası Etkilerin Testleri

Kaynak		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Zaman	Sphericity Assumed	14.279	11	1.298	140.319	.000	.778
	Greenhouse- Geisser	14.279	1.483	9.630	140.319	.000	.778
	Huynh-Feldt	14.279	1.565	9.124	140.319	.000	.778
	Lower-bound	14.279	1.000	14.279	140.319	.000	.778
Zaman * Çocuk	Sphericity Assumed	.299	11	.027	2.937	.001	.068
	Greenhouse- Geisser	.299	1.483	.202	2.937	.075	.068
	Huynh-Feldt	.299	1.565	.191	2.937	.073	.068
	Lower-bound	.299	1.000	.299	2.937	.094	.068
Error(Z aman)	Sphericity Assumed	4.070	440	.009			
	Greenhouse- Geisser	4.070	59.310	.069			
	Huynh-Feldt	4.070	62.596	.065			
	Lower-bound	4.070	40.000	.102			

Tablo 25: Hipotez 9 İçin Grup İçi Etkilerin Testleri

Kaynak	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	58.591	1	58.591	196.091	.000	.831
sadece	.255	1	.255	.853	.361	.021
Error	11.952	40	.299			

Grafik 6: Hipotez 9 İçin Grafik Gösterimi



Deney sırasında karşılaşılan problem

Deney sırasında karşılaşılan problemler, genellikle dini uygulamalar, ekonomik faaliyetler ve kişisel nedenlerden kaynaklanmıştır.

İlk olarak oruç, geri ödeme performansı üzerinde ciddi bir etki olarak görülmüştür ve din ile sürekli bir ilişkisi vardır. Hem İslam hem de Etiyopya Ortodoks Tewahedo Kilisesi'nin kendi kanunları ve oruç emirleri olduğundan, dinden dine farklı oruç tutma uygulamaları ve dönemi kalıpları vardır.

Etiyopya Ortodoks Tewahedo Kilisesi'nde yedi dönem oruç vardır. bunlar: -İ) Hudadi veya Abiye Tsome (Lent) için hızlı, Büyük Fast'ın 55 haftadan oluşan 8 haftası var; II) Havarilerin orucu, 10-40 gün, Havarilerin Kutsal Ruh'u aldıktan sonra tuttıkları. Pentecost'tan sonra başlar; III) Varsayım hızlı, 16 gün; IV) Noel Gahad (Noel arifesinde); v) hızlı önceki Noel, 40 gün. 15. Hedar'da Sibket ile başlar ve Noel arifesinde Gena bayramı ve Tahsas'ın 28. günü ile biter; vi) Yeşah vaazını anmak üzere, Ninova orucu. Ödünç verilmeden önceki üçüncü haftanın Pazartesi, Salı ve Çarşamba günü gelir; vii) Epifani arifesinde Epifani'nin Gahad'ı. Buna göre, oruç gününün toplam sayısı yılda yaklaşık 250'dir ve bunların 180'i herkes için zorunludur ve geri kalanı sadece kiliselerdeki rahibeler ve diğer özel gruplar içindir.

Etiyopya Ortodoks Tewahedo Din Kilisesi'nde tüm genç ve yaşlı Hristiyanlarda oruç tutmak zorunludur. Genel olarak, oruç günlerinde et, yağ, peynir, yumurta ve süt ürünleri gibi tüm hayvansal ürünlerden kaçınılmalıdır. Vegan kabul edilebilir yiyecekler kullanırlar ve bunun yerine patates gibi çeşitli yenilebilir baklagil tohumlarını kullanırlar ve mercimek oruç yemeklerinde yaygın olarak bulunur. Dini yasaya göre, Etiyopya Ortodoks Hristiyan takipçilerinin oruç günlerinde et, süt ve tereyağı ürünleri yemeleri yasak ve tabu olarak kabul etmektedir.

Genel olarak hayvansal ürünler yasaktır ve her türlü et ürününden kaçınmak zorunludur. Bu nedenle, 55 günlük oruç gibi dönemde hayvansal ürünlerin yasaklanması, tahıl ve sebze fiyatlarının artmasına neden olmaktadır. Etiyopya Ortodoks kilisesinin oruç tutmak için koyduğu normlar, akşamları ya da 14: 45'ten sonra günde bir öğün alınmasını gerektirir. Oruç dönemi bittiğinde, hayvansal ürünler ve et yeme tüketimi artar.

Bir diğer önemli nokta, 4 Mart ve 28 Nisan arasındaki 55 ardışık gün boyunca oruç dönemidir. Bu dönemde müşteriler, özellikle Murabaha sözleşmesi ile sözleşme yapmış

olanlar için geri ödeme performanslarında bir düşüş göstermektedir. Oruç döneminde, tahıl ve sebzelerin fiyatı önemli ölçüde dalgalanmıştır. Oruç döneminde yumurta, et ve süt ürünleri gibi hayvansal ürün fiyatlarındaki dalgalanmanın ana faktörü olan hayvansal ürünleri yemek yasak olmasıdır. Aksine, sebze ve tahıllar gibi hayvansal olmayan ürünlerin fiyatı, oruç gününde et, süt ve tereyağı ürünleri gibi yemek yemini yasakladığı için oruç döneminde talep artışı nedeniyle hızla artmaktadır.

Sonuç olarak, Ortodoks Hristiyan takipçisi hayvansal ürün tüketmeyi sebzelere kaydırmış ve bu da insanların tüketim davranışını ve sebzelerin fiyatını değiştirmiştir. Bu durum daha sonra sebzeler, özellikle patates dahil olmak üzere hayvansal olmayan ürünlere olan talebi artırmak için iyi bir fırsat sunmaktadır. Deney, özellikle cips hazırlamaya ilişkin Murabaha sözleşmesini imzalayan katılımcıların, oruç günlerinde aylık taksitlerin ödenmesinde büyük bir sorunla karşı karşıya olduğunu ve bunun da patates fiyatının artmasından kaynaklandığını ve aynı zamanda cipslerin satış fiyatının artmasına neden olduğunu ortaya çıkarmıştır. Buna ek olarak, katılımcılar günlük iş uygulamalarını eskisi gibi düzgün bir şekilde de devam ettirmekte zorlanmışlardır. Özetlemek gerekirse, oruç günlerinin müşterilerin geri ödeme performansını ve işletmelerinin başarısını doğrudan etkilediği sonucuna varmak mümkündür.

Takip döneminde borçlunun etkinliğini ve geri ödeme performansını etkileyen diğer önemli faktörler Müslümanları Ramazan oruç sırasında gözlenmiştir. Özellikle cips gibi fast-food satıcılarının gelirlerini etkilemiştir. Fast food fiyatını artırmanın ana nedenleri şunlardır:

I) Çoğu insan genellikle Ramazan ayında evde yemek yemeyi tercih eder, sokakta cips yiyen çocuklar bile oruç tutar ve gündüzleri müşteri bulmak zordur. Buna paralel olarak, bölge sakinlerinin çoğunluğu Müslümanlardır ve fast food satışlarını doğrudan ve dolaylı olarak etkilenmektedir.

ii) Ramazan ayında daha kısa çalışma saatleri nedeniyle tüketim harcamaları yüksektir. Çalışma saatleri de değişmiştir, özellikle gündüz uyuyan ve gece çalışan erkekler için; bu, müşteri sayısında bir azalmaya ve gelir seviyelerinde bir azalmaya neden olmuştur. Buna ek olarak, molaları sırasında okulda fast food yiyen öğrenciler oruç nedeniyle yemek yemeyi bırakmış ve bu nedenle birçok fast food satıcısı Ramazan ayında işlerini düzgün bir şekilde yürütmelerini engellemiştir.

Öte yandan kıyafet satan katılımcılar gelirlerini artırmış ve bu iş bayram ve Ramazan aylarında iyi bir geri ödeme performansı sağlamıştır. Bu dönemde giyim talebi her zamankinden daha fazla artarak satışların artmasına neden oldu. Bu nedenle, bu işteki katılımcıların çoğu, zorunlu aylık taksitlerden daha fazlasını ödemeleri neden olmuştur.

Başlangıçta katılımcılardan iki garanti teminat talep edilmiş ve buna göre geri ödeme anlaşması yapılmıştır. Ancak bazı katılımcılar, İslami finansmanda geç ödeme için herhangi bir ceza ödemediklerini ve herhangi bir zorlayıcılık kullanmadığını düşündükleri için kredilerini geri ödemekte isteksiz davranmıştır. Bu tür bir algı, FMF'nin başarısı için büyük bir zorluk oluşturmaktadır. Bu nedenle, bazı FMF'ler geç ödeme için ceza kullanmaya başlamıştır ve bu ceza ödeme, bu amaçla kurulmuş bir hayır kurumuna bağış olarak kullanılmaktadır.

Siyasi istikrarsızlık, Etiyopya'daki ekonomik durumu doğrudan etkileyen çalkantılı bir siyasi ortam yarattı ve borçlunun taksit ödemekten kaçınmasına neden olmuştur. Bazen borçlular, siyasi kriz nedeniyle belirli bir süre işlerini kapatmak zorunda kaldı ve bu da girişimcilerin geri ödeme performans seviyelerinde gecikmeye neden olmuştur. Özellikle 2018 ve 2019'da yaşanan siyasi istikrarsızlık, Harar MF müşterilerine dağıtılan 65 milyon Birr'den fazla para için katılımcıların çoğu ödünç alınan paranın bir hükümetten armağan olduğunu düşündü ve aylık taksitlerini geri ödemeye isteksiz hale geldi. Ayrıca verilen kredilerin hükümetin siyasi sorunları ve gerginliği azaltmak için dağıttığını düşünmüşlerdir. Bu nedenle, MF operasyonel çevre, farkındalık ve eğitim eksikliği nedeniyle otomatik olarak zarar görmüştür.

Düzenli geri ödemeleri etkileyen ve alacaklıların gelir ve harcamaları arasında bir dengesizlik yaratan bir diğer önemli nokta okulun açılış zamanıdır. Bu dönemde, ebeveynlerin çocuklarını okula göndermeleri okul kayıt ücretleri, üniformalar, çantalar, kırtasiye malzemeleri, alıştırma kitapları ve benzeri okul malzemeleri gibi farklı masraflara neden olmaktadır. Çocuklarının okul ihtiyaçlarını karşılamak için, ekstra para ödünç alabilir veya önceki depozitolarından çekilebilmekteydiler. Toplanan bilgilere dayanarak, işlerini her zamanki gibi yeniden başlatmak için yeterli işletme maliyeti elde etmekte zorlanır. Ayrıca bu durum daha fazla çocuğu olanlar için geri ödeme performanslarında zorlanmaya başlamalarına neden olmuştur.

Borçluların geri ödeme performanslarını etkileyen bir diğer faktör de bayram günlerinde harcadıkları paradır. Genel olarak, bayram günler harcaması sadece borçlular için değil, aynı zamanda daha az gelire sahip olan insanlar için de zordur. Bununla birlikte, küçük

işletme girişimcileri için durum daha sorunlu ve streslidir. Çünkü bayram günlerindeki ana fark, diğer zamanlarda farklı kıyafetler satın almak ve farklı yemek hazırlamaktır. Bu nedenle bayram harcamaları borçlunun finansal sistemini dengesiz hale getirir ve iş performanslarını büyük ölçüde azaltır. Ascarya (2018) araştırdığı gibi, BMT'leri içeren IMFI'ler, IMFI müşterilerinin / üyelerinin zayıf olduğu yapısal bir finansman problemiyle karşı karşıyadır. Buna göre, uyumsuzluk ve likidite sorunları (özellikle okul yılının başlangıcında, Ramazan ayında ve bayram gibi bayram mevsimlerinde) gerçek çözümler olmadan devam eden bir sorundur.

Bunlara ek olarak, araştırmaya katılan katılımcıların karşılaştığı en önemli sorunlar kira artışı, yüksek elektrik faturası, kişisel tüketim harcamaları ve sosyal tören harcamaları olarak gözlemlenmiştir.

Özetlemek gerekirse deneyde, müşterilerin taksitlerini düzenli olarak ödemelerini ve işlerinin kademeli büyümesinin engelleyen ana nedenlerin, özellikle Müslümanların ve Hristiyanların oruç aylarında sebze fiyatlarında dalgalanmalar olduğunu bulunmuştur. Fiyat dalgalanmaları esas olarak gıda endüstrisindeki oruç ve bayramlar nedeniyle meydana gelmiştir. Aylık raporlara göre, borçlanılan paranın önemli bir kısmı gelir getirici iş için harcanmış, ancak sosyal etkinlikler, acil durumlar, tatiller ve kişisel kullanım için harcanan miktar, doğrudan geri ödeme performans seviyelerini doğrudan etkilemiştir.

4.2. Anket Analizi

4.2.1. Giriş

Çalışmanın bu bölümünde, Harar MF ve HAK Derneği müşterileri arasındaki FMF kurumlarıyla ilgili algılarını ölçmek ve istatistiksel olarak anlamlı ilişkiyi incelemek için bağımsız örneklem T-testi kullanılmıştır. Veriler katılımcılardan yapılandırılmış bir anket formu ile toplanmıştır. Organize edilen verilerle çalışmanın hipotezlerini test etmek için ve istatistiksel araçları uygulamak için SPSS 15.0 sürümü kullanılmıştır. Bağımsız örneklem T-testi ile, Harar MF ve HAK Derneği müşterileri arasındaki farklı değişkenlerin algısındaki farklılıklar incelemiş ve tanımlayıcı istatistiklerle katılımcıların demografik özelliklerine genel bir bakış yapılmıştır. Bağımsız örneklem T testi, farklı değişkenlerde HAK Derneği ile Harar MF arasında anlamlı bir fark bulunmadığı yönündeki sıfır hipotezi ile test edilmiştir.

Tablo 26: Müşterilerin Demografik Profili

		Frekans	yüzde	Valid Percent	Cumulative Percent
Cinsiyetiniz	Erkek	81	45.0	45.0	45.0
	Kadın	99	55.0	55.0	100.0
	Toplam	180	100.0	100.0	
Yaş	18-35	88	48.9	48.9	48.9
	36-56	80	44.4	44.4	93.3
	>57	12	6.7	6.7	100.0
	Toplam	180	100.0	100.0	
Eğitim durumunuz	Okuma yazma bilmeyen	37	20.6	20.6	20.6
	İlköğretim	64	35.6	35.6	56.1
	Lise	49	27.2	27.2	83.3
	Üniversite	30	16.7	16.7	100.0
	Toplam	180	100.0	100.0	
Medeni durum	Bekar	51	28.3	28.3	28.3
	Evli	108	60.0	60.0	88.3
	Boşanmış	9	5.0	5.0	93.3
	Dul	12	6.7	6.7	100.0
	Toplam	180	100.0	100.0	
Çocuğunuz var	Evet	111	61.7	61.7	61.7
	Hayır	69	38.3	38.3	100.0
	Toplam	180	100.0	100.0	
İşiniz gelirinizin tek kaynağı	Evet	117	65.0	65.0	65.0
	Hayır	63	35.0	35.0	100.0
	Toplam	180	100.0	100.0	

Tablo 26'ya göre katılımcıların % 45,0'inin erkek müşteriler ve % 55'inin kadın müşteriler olduğu gözlemlenmektedir. Diğer yandan, 18-35 yaş aralığındaki katılımcıların yaş kategorisi% 48,9, 36-56 yaş aralığındaki katılımcılar% 44,4 ve 57 yaş üstü katılımcılar% 6,7'dir. Bu bilgilere dayanarak, katılımcıların çoğu genç yaş kategorisindedir. Katılımcıların eğitim durumları% 20.6 okuma yazma bilmeyen, ilköğretim% 35.6, lise mezunları% 27.2 ve üniversite mezunları% 16,7'dir.. Medeni durumun% 60'ı evli,% 28,3'ü bekar,% 6,7'si dul ve% 5,0'i boşanmış katılımcıdır. Çocuk sahibi olup olmadıkları sorusu için, katılımcıların% 61,7'si evet yanıtı verirken% 38,3'ü çocuk sahibi olmadığını belirtmiştir. İşin gelirinizin tek kaynağı olup olmadığını sorusu için, müşterilerin% 65'i mevcut İşletmenin gelirleri için tek kaynak olduğu cevaplamıştır.

4.2.2. H1: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında ekonomik değişkenlerin algılanması açısından anlamlı fark yoktur

Katılımcılara faizsiz mikrofinans kurumları için mevcut ticari faaliyetin genişletilmesinde, gelirlerin artırılmasında, tasarrufların iyileştirilmesinde, istihdam olanakları sağlanmasında, yoksulluğun etkili bir şekilde azaltılmasında ve ekonomik

değişkenler hakkında sorular sorulmuştur. Tablo 27'de görebileceğimiz gibi, katılımcıların çoğu FMF'nin değerlendirilen ekonomik değişkenler üzerinde olumlu bir etkisi olduğu konusunda hemfikirdir.

HAK Derneği katılımcılarının yaklaşık 31'i (% 50) ve 21'i (% 33,9) FMF'nin Tablo 27'de gösterildiği gibi, mevcut işi genişletmeye yardımcı olduğu konusunda katılıyorum ve Kesinlikle Katılıyorum cevap vermektedir. Buna ek olarak, Harar MF katılımcılarının yaklaşık 133'ü (% 73.9) FMF'nin mevcut işin genişletilmesine yardımcı olduğunu kesinlikle katılıyorum ve katılıyorum cevap vermektedir. Her iki kurumdan katılımcılara göre, çoğu müşteri FMF'nin mevcut işi genişletmeye yardımcı olduğunu kabul etmiştir. diğer yandan, FMF'nin Gelirlerin artırılmasında yardımcı olduğu konusunda Abadir MF katılımcılarının yaklaşık 32'si (% 51.6) ve Harar MF katılımcılarının yaklaşık 72'si (% 40) Gelirlerin artırılmasında Katılıyorum cevap vermektedir. Her iki kurumdan katılımcılara göre, çoğu müşteri FMF'nin Gelirlerin artırılmasında yardımcı olduğunu Kabul etmiştir. Tasarrufların artırılmasında hakkında yanıt gördüğümüzde, HAK Derneği katılımcılarının yaklaşık 28'i (% 45,2) ve Harar MF katılımcılarının yaklaşık 72'si (% 40) Tablo 27'de gösterildiği gibi Tasarrufların artırılmasında FMF'nin yardımcı olduğu konusunda Katılıyorum cevap vermektedir. Her iki kurumdan katılımcılara göre, çoğu müşteri FMF'nin Tasarrufların artırılmasında yardımcı olduğunu Kabul etmiştir. Ancak, katılımcılara FMF'nin Yoksulluğu etkili bir şekilde azaltılmasında yardımcı olduğu konusunda farklı bir cevap vermiştir.

HAK Derneği katılımcılarının yaklaşık 32'si (% 51,6) FMF'nin Yoksulluğu etkili bir şekilde azaltılmasında yardımcı olduğu konusunda Kesinlikle Katılıyorum cevap vermektedir. Buna ek olarak, Harar MF katılımcılarının yaklaşık 69'u (% 38,3) Yoksulluğu etkili bir şekilde azaltılmasında FMF'nin yardımcı olduğu konusunda Tarafsız cevap vermektedir. Bu bilgilere dayanarak HAK Derneği kurumlarından çoğu katılımcı MF'nin Yoksulluğuna etkili bir şekilde azaltılmasında yardımcı olduğuna katılmaktadır ancak Harar MF katılımcılarından çoğu müşteri Tarafsızdır. İstihdamının gerekliliğinde yardımcı olduğu konusunda, HAK Derneği katılımcılarının yaklaşık 25'i (% 40.3) FMF'nin İstihdamının olanakları sağlanmasında yardımcı olduğu konusunda Katılıyorum cevap vermektedir. Ama Harar MF katılımcılarının yaklaşık 63'ü (% 35.0) İstihdamının olanakları sağlanmasında FMF'nin yardımcı olduğu konusunda Tarafsız cevap vermektedir. Bu bilgilere dayanarak HAKD kurumlarından çoğu katılımcı

IMF'nin İstihdamının olanakları sağlanmasında yardımcı olduğuna katılmaktadır ancak Harar MF katılımcılarından çoğu müşteri Tarafsızdır.



Tablo 27: Hipotez 1 için Tanımlayıcı Veriler

			yanıt	Yanıt kategorisi				toplam
				Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Tarafsız	Katılmıyorum	
1	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Mevcut ticari faaliyetin genişletilmesinde yardımcı olur	HAKD	frekans	21	31	10		62
			yüzde	33.9%	50.0%	16.1%		100%
		Harar MF	frekans	69	64	35	12	180
			yüzde	38.3%	35.6%	19.4%	6.7 %	100%
2	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Gelirlerin artırılmasında yardımcı olur	HAKD	frekans	20	32	10		62
			yüzde	32.3%	51.6%	16.1%		100%
		Harar MF	frekans	69	72	30	9	180
			yüzde	38.3%	40.0%	16.7%	5.0%	100%
3	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Tasarrufların artırılmasında yardımcı olur	HAKD	frekans	23	28	11		62
			yüzde	37.1%	45.2%	17.7%		100%
		Harar MF	frekans	48	72	51	6	180
			yüzde	26.7 %	40.0 %	28.3%	3.3%	100%
4	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Yoksulluğu etkili bir şekilde azaltılmasında yardımcı olur	HAKD	frekans	32	20	10		62
			yüzde	51.6%	32.3%	16.1%		100%
		Harar MF	frekans	33	57	69	18	180
			yüzde	18.3%	31.7%	38.3%	10.0%	100%
5	İstihdam olanakları sağlanmasında yardımcı olur	HAKD	frekans	25	19	18		62
			yüzde	40.3%	30.6 %	29.0%		100%
		Harar MF	frekans	30	58	63	21	180
			yüzde	16.7%	32.2%	35.0%	11.7%	100%

Ekonomik değişkenler üzerine sorulan sorular beş maddeden oluşmaktadır. Bu Sorular,mevcut ticari faaliyeti genişletme, müşteriye geliri artırma, müşteriye tasarruf sağlama, istihdam olanakları sağlama ve ürünlerin müşteriye yoksulluğunu etkin bir şekilde azaltma konusunda, değişkenlerde anlamlı bir fark olup olmadığını araştırmak adına sorulmuştur. Bu nedenle, Tablo 28'de mevcut ticari faaliyeti genişleten ve geliri artıran değişkenin anlamlı olmadığı ve p değerinin 0,05'in üzerinde olduğu sonucuna varılabilir. Levene testi için karar kuralı $p < 0.05$ ise, varyans önemli ölçüde farklıdır. Bağımsız t-testi tablosunda yer alan sonuçlara göre sonuç kabul edilmeyen eşit varyanslar alınır. $p < 0.05$ ise, varyans önemli ölçüde farklı değildir. Bağımsız t testi tablosunun sonuçlarının üst sırasını yorumlar veya sonuç kabul edilen eşit varyanslar alınır. Bağımsız t-testi için karar kuralı $P < 0.05$ ise, test anlamlıdır yada $p > 0.05$ ise test anlamlı değildir. "P" değeri 0.05'ten büyük olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir. Bu nedenle ekonomik değişkenlerdeki Mevcut ticari faaliyetin genişletilmesi ve Gelirlerin artırılması değişkenleri için anlamlı bir fark olmadığı sonucuna varılabilir. Buradan hareketle, istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı için sıfır hipotezi reddedilir ve HAKD ve Harar MF müşterileri için Mevcut ticari faaliyetin genişletilmesinde ve Gelirlerin artırılmasında değişkenler anlamlı bir fark değişkeni olmadığı sonucuna varılmaktadır.

Tablo 28: Hipotez 1 İçin Bağımsız T-Testi

			Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means
			F	Sig.	Sig. (2-tailed)
1	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Mevcut ticari faaliyetin genişletilmesinde yardımcı olur	Equal variances assumed	4.607	.033	.341
		Equal variances not assumed			.275
2	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Gelirlerin artırılmasında yardımcı olur	Equal variances assumed	3.405	.066	.712
		Equal variances not assumed			.680
3	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Tasarrufların artırılmasında yardımcı olur	Equal variances assumed	2.157	.143	.011
		Equal variances not assumed			.005
4	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Yoksulluğu etkili bir şekilde azaltılmasında yardımcı olur	Equal variances assumed	4.909	.028	.000
		Equal variances not assumed			.000
5	İstihdam olanakları sağlanmasında yardımcı olur	Equal variances assumed	3.921	.049	.000
		Equal variances not assumed			.000

4.2.3. H2: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında Şariat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerle ilgili anlayış seviyesi açısından anlamlı bir fark yoktur

Her ne kadar Müslüman toplumun çoğunluğu, bu tür ürün ve hizmetlerin farkında olmasına rağmen, ürün ve hizmetlerinin farkındalığı ayrıca değerlendirilir. Buna ek olarak, bu farkındalık eksikliği, IMF tarafından sunulan ürün ve hizmetler hakkında farklı görüşlere yol açmıştır. Katılımcıların IMF ürünleri nasıl algıladıklarını anlamak için Likert Ölçeği kullanılarak sorular sorulmuştur.

Çalışma, iki grubun farklı olup olmadığını görmek için iki veri grubuna bakmayı ve araçların birbirinden önemli ölçüde farklı olup olmadığını veya bunların Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerle ilgili anlayışın görülebilir olması durumunda, nispeten aynı olup olmadıklarını araştırmayı amaçlamıştır. Özellikle ürünlerinde kullanılan terimler Riba, Murabaha, İcara, Qard Hasan, Saglam, Mushareket ve wadia olarak belirlenmiştir. Tablo 29'daki sonuçlar sadece Riba ürününe "p" 0.05'den büyük olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerle ilgili anlayış seviyesi hakkında, yalnızca Riba ürününe anlamlı bir fark olmadığı sonucuna varmıştır. İstatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığından, sıfır hipotezi reddedilir ve Riba ürününün HAKD ve Harar MF müşterileri için anlamlı bir fark değişkeni olmadığı sonucuna varılmaktadır.

Tablo 29: Hipotez 2 İçin Bağımsız T-Testi

			Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means
			F	Sig.	Sig. (2-tailed)
1	Riba	Equal variances assumed	12.087	.001	.494
					.463
2	Musharakah	Equal variances assumed	12.942	.000	.032
		Equal variances not assumed			.025
3	Murabahah	Equal variances assumed	26.232	.000	.004
		Equal variances not assumed			.001
4	Salam	Equal variances assumed	58.329	.000	.000
		Equal variances not assumed			.000
5	Qard_hassan	Equal variances assumed	57.565	.000	.000
		Equal variances not assumed			.000
6	Ijarah	Equal variances assumed	30.081	.000	.006
		Equal variances not assumed			.001
7	Mudharabah	Equal variances assumed	32.292	.000	.005
		Equal variances not assumed			.001
8	Wadia	Equal variances assumed	33.585	.000	.001
		Equal variances not assumed			.000

Katılımcılara, özellikle Riba, Müşareke, Murabaha, Salam, Qard Hasan, İcara, Mudaraba ve Wadia olmak üzere Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimleri anlama seviyeleri hakkında sorular sorulmuştur. Tablo 30'da görebildiğimiz gibi, katılımcıların çoğu Riba hakkında bilgi seviyesinin Mükemmel olduğunu ifade etmişlerdir.

Tablo 30, HAK Derneğinden ankete katılanların yaklaşık 23'ü (% 37) ve 13'ü (% 21) Riba terimini anlama seviyesi hakkında Mükemmel ve iyi olduğunu göstermektedir.

Buna ek olarak, katılımcılardan Harar MF'sinden katılımcılarının yaklaşık 81'i (% 45) ve 45'i (% 25) konuya Mükemmel ve zayıf olduğunu bulunmaktadır. Her iki kurumun katılımcılarına göre, çoğu müşteri özellikle Riba başta olmak üzere Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimleri bildiğini ifade etmiştir. Buna göre, katılımcıların Riba ile ilgili anlayışlarının Mükemmel olduğu sonucuna varılmaktadır. Diğer yandan, Abadir MF'nin ankete katılanların yaklaşık 55'i (% 89) ve Harar MF'sinden yaklaşık 126'sı (70%) Müşareke terimini anlama seviyesi hakkında Mükemmel olduğunu göstermektedir. Her iki kurumun katılımcılarına göre çoğu müşteri özellikle Müşareket başta olmak üzere Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerin farkındadır. Buna göre, katılımcıların Müşareket ile ilgili anlayışlarının Mükemmel olduğu sonucuna varılmaktadır.

Murabaha'nın sonucunu anlama seviyesi hakkında soru, HAKD'nin ankete katılanların yaklaşık 56'sı (90%) ve Harar MF'sinden katılımcıların yaklaşık 120 (90%) Murabaha Terimini anlama seviyesi hakkında Zayıf olduğunu göstermektedir. Her iki kurumun katılımcılarına göre çoğu müşteri özellikle Murabaha başta olmak üzere Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerle ilgili anlayış seviyenizden zayıf olduğu sonucuna varılmaktadır. katılımcılar Salam ürünleri hakkında sorular sorulduğunda, aynı sonuç bulunmuştur. Bu, HAKD'nin ankete katılanların yaklaşık 60'ı (97 %) ve Harar MF'sinde yaklaşık 132'si (73%) Salam terimini anlama seviyesi hakkında Zayıf olduğunu göstermektedir. Bunun anlamı, Her iki kurumun katılımcılarına göre, çoğu müşteri özellikle Salam başta olmak üzere Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerle ilgili anlayış seviyenizden zayıf olduğu sonucuna varılmaktadır.

Tablo 30'un gösterdiği gibi, HAKD'nin ankete katılanların yaklaşık 59'u (95.2%) Qard Hasanterimini anlama seviyesi hakkında Zayıf olduğunu göstermektedir. Buna ek olarak, katılımcılardan Harar MF'sinde yaklaşık 117'si (65%) konuya Zayıf olduğunu bulunmaktadır. Her iki kurumun katılımcılarına göre, Şeriye uyumlu mikrofinans ürünlerinde, özellikle de Qard Hasan olmak üzere kullanılan terimlerin anlaşılmasının zayıf olduğu sonucuna varılmıştır.

HAKD'nin ankete katılanların yaklaşık 58'i (93.5%) İcara terimini anlama seviyesi hakkında Zayıf olduğunu göstermektedir. Buna ek olarak, katılımcılardan Harar MF'sinden yanıt verenlerin yaklaşık 132'si (73.3%) konuya Zayıf olduğunu ifade etmiştir. Her iki kurumun katılımcılarına göre çoğu müşterinin özellikle İcarabaşta olmak üzere Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerle ilgili anlayış

seviyesinin zayıf olduğu sonucuna varılmaktadır. Ayrıca, HAKD'nin ankete katılanların yaklaşık 59'u (95.2%) Mudharaba terimini anlama seviyesinin Zayıf olduğu göstermektedir. Buna ek olarak, katılımcılardan Harar MF'sinden yanıtlayanların yaklaşık 135'i (75%) konu hakkında Zayıf bilgisi olduğu görülmektedir. Her iki kurumun katılımcılarına göre çoğu müşteri özellikle Mudaraba başta olmak üzere Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerle ilgili anlayış seviyenizden zayıf olduğu sonucuna varılmaktadır.

Son olarak, Wadia teriminin anlayış düzeyi hakkında, HAKD'nin ankete katılanların yaklaşık 58'i (93.5%) Wadia terimini anlama seviyesi hakkında Zayıf olduğu göstermektedir. Buna ek olarak, katılımcılardan Harar MF'nin ankete katılanların yaklaşık 117'si (65%) konu hakkında bilgisinin Zayıf olduğu ifade etmektedir. Her iki kurumun katılımcılarına göre, müşteri anlayış seviyesinin, özellikle de Wadia ürününün zayıf olduğu sonucuna varılmaktadır.

Tablo 30: Hipotez 2 İçin Tanımlayıcı Veriler

no				Yanıt kategorisi					toplam
	yanıt			Zayıf	Biraz zayıf	İyi	Çok iyi	Mükemmel	
1	Riba	HAKD	Frekans	10	6	13	10	23	62
			Yüzde	16%	10%	21%	16%	37%	
		Harar MF	Frekans	45	27	15	12	81	180
			Yüzde	25%	15%	8%	7%	45%	
2	Müşareket	HAKD	Frekans	4	0	0	3	55	62
			Yüzde	6%	0	0	5%	89%	
		Harar MF	Frekans	3	18	18	15	126	180
			Yüzde	2%	10%	10%	8%	70%	
3	Murabaha	HAKD	Frekans	56	1	1	2	2	62
			Yüzde	90%	2%	2%	3%	3%	
		Harar MF	Frekans	120	18	15	9	18	180
			Yüzde	67%	10%	8%	5%	10%	
4	Salam	HAKD	Frekans	60	0	2	0	0	62
			Yüzde	97%		3%			
		Harar MF	Frekans	132	18	14	12	6	180
			Yüzde	73%	10%	8%	7%	3%	
5	Qard Hasan	HAKD	Frekans	59	0	1	2	0	62
			Yüzde	95.2%		1.6%	3.2%		
		Harar MF	Frekans	117	21	18	9	15	180
			Yüzde	65%	11.7%	10%	5%	8.3%	
6	İcara	HAKD	Frekans	58	1	0	1	2	62
			Yüzde	93.5%	1.6%		1.6%	3.2%	
		Harar MF	Frekans	132	12	12	12	12	180
			Yüzde	73.3%	6.7%	6.7%	6.7%	6.7%	
7	Mudhara bah	HAKD	Frekans	59	1	0	1	1	62
			Yüzde	95.2%	1.6%		1.6%	1.6%	
		Harar MF	Frekans	135	15	15	12	3	180
			Yüzde	75%	8.3%	8.3%	6.7%	1.7%	
8	Wadia	HAKD	Frekans	58	1	1	0	2	62
			Yüzde	93.5%	1.6%	1.6%		3.2%	
		Harar MF	Frekans	117	27	15	12	9	180
			Yüzde	65%	15%	8.3%	6.7%	5%	

4.2.4. H3: Harar MF ve HAK müşterileri arasında Kurumsal denetim ve kontrol değişkenlerinin algılanması açısından anlamlı fark yoktur

Müşterileri arasında Kurumsal denetim ve kontrol değişkenleri arasında Mikrofinans kurumu tarafından yeterince denetlenmesi ve yeterli danışmanlık hizmeti sunulması açısından anlamlı olup olmadığı araştırılmaktadır. Sonuçlar aşağıdaki tablo 31'de gösterilmiştir.

Tablo 31: Hipotez 3 İçin Bağımsız T-Testi

			Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means
			F	Sig.	Sig. (2-tailed)
1	Mikrofinans kurumu tarafından yeterli denetim yapılmamaktadır	Equal variances assumed	18.797	.000	.000
		Equal variances not assumed			.000
2	Mikrofinans kurumu tarafından yeterli danışmanlık hizmeti verilmemektedir	Equal variances assumed	.180	.671	.000
		Equal variances not assumed			.000

Tablo 31'e göre, yeterli denetim yapılmakta ve yeterli danışmanlık hizmeti verilmesinde anlamlı bir fark olduğu sonucuna varmaktadır. İstatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu için, HAKD ve Harar MF müşterileri için sıfır hipotezi reddedilmiş, yeterli denetim ile yeterli danışmanlık hizmeti verilmemiş ve sonuç değişkenlerin anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır.

Hipotez 3'e ilişkin tanımlayıcı istatistik sonuçları, Katılımcılardan Mikrofinans kurumu tarafından faizsiz mikrofinans kurumları için yeterince denetlenmemesi ve yeterli danışmanlık hizmeti sunulmaması gibi Kurumsal denetim ve kontrol değişkenleri hakkında sorular sorulmuştur. Tablo 32'den d görebileceğimiz gibi, katılımcıların çoğu FMF'nin değerlendirilen yeterli danışmanlık hizmeti sunulmaması üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu konusunda hemfikirdir. Sonuç olarak, Tablo 32'te gösterildiği gibi HAKD katılımcılarının yaklaşık 29'u (% 46,8), FMF'nin yeterli denetim yapılmakta konusunda katılıyorum cevap vermektedir. Buna ek olarak, Harar MF katılımcılarının yaklaşık 63'ü (% 35) ve 45'i (% 25) FMF'nin yeterli denetim yapılmakta konusunda Kesinlikle Katılmıyorum ve Katılmıyorum cevap vermektedir. Bu bilgilere dayanarak, HAKD kurumlarından katılımcıların çoğu yeterli denetim yapılmakta konusunda katılıyorum, ancak Harar MF katılımcılarının çoğu Katılmıyorum cevap vermektedir.

Diğer yandan, yeterli danışmanlık hizmeti verilmekte konusunda HAKD katılımcılarının yaklaşık 20'i (% 32.3) Katılmıyorum ve Harar MF katılımcılarının yaklaşık 69'u (% 38.3) Kesinlikle Katılmıyorum cevap vermektedir. Her iki kurumun katılımcılarında, FMF'nin yeterli danışmanlık hizmeti verdiği konusundaki soruya katılmıyorum cevabı vermektedir.

Tablo 32 : Hipotez 3 İçin Tanımlayıcı Veriler

			Yanıt kategorisi						
		yanıt		Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Tarafsız	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum	Toplam
1	Mikrofinans kurumu tarafından yeterli denetim yapılmamaktadır	HAKD	frekans	15	29	10	7	1	62
			yüzde	24.2	46.8	16.1	11.3	1.6	100%
		Harar MF	frekans	18	27	27	45	63	180
			yüzde	10.0	15.0	15.0	25.0	35.0	100%
2	Mikrofinans kurumu tarafından yeterli danışmanlık hizmeti verilmemektedir	HAKD	frekans	10	11	18	20	3	62
			yüzde	16.1	17.7	29.0	32.3	4.8	100%
		Harar MF	frekans	12	15	33	51	69	180
			yüzde	6.7	8.3	18.3	28.3	38.3	100%

4.1.5. H4: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında İdari ve operasyonel değişkenlerin algılanması açısından anlamlı fark yoktur

Harar MF ve HAKD müşterileri arasındaki idari ve operasyonel süreç değişkenleri arasında anlamlı bir fark olup olmadığı araştırılmıştır. Bunun için faizsiz mikrofinansta, kredi temerrütleri ile başa çıkmak için bir mekanizma, kredi alma konusunda daha kısa zaman, kredinin elde edilmesinde karmaşık süreçler, müşteriye teminatlar, müşteriye borç almanın ön koşullarını kolaylaştırması, müşterini kredi almak için işlemlerinin kolaylaştırılması ve müşteriye kolay kredi geri ödeme şartları sağlama değişkenleri üzerinde anlamlı bir fark olup olmadığı sorulmuştur. Hipotez testleri sonucunda tüm değişkenlerin aralarında anlamlı bir fark olduğu, sıfır hipotezinin reddedildiği ve HAKD ve Harar MF müşterilerinin idari ve operasyonel değişkenler üzerinde anlamlı bir fark olduğu sonucuna varılmıştır. Sonuçlar tablo 33'te gösterilmiştir

Tablo 33: Hipotez 4 İçin Bağımsız T-Testi

			Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means
			F	Sig.	Sig. (2-tailed)
1	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Kolay kredi geri ödeme şartları sağlamada yardımcı olur	Equal variances assumed	5.706	.018	.000
		Equal variances not assumed			.000
2	Faizsiz Microfinance'da, Kredi temerrütleri ile başa çıkmak için bir mekanizma vardır	Equal variances assumed	.310	.578	.000
		Equal variances not assumed			.000
3	Faizsiz Microfinance, Kredi alma konusunda daha kısa zaman alır	Equal variances assumed	49.25 5	.000	.000
		Equal variances not assumed			.000
4	Faizsiz Microfinance, Kredinin elde edilmesinde karmaşık süreçlere sahip değildir	Equal variances assumed	33.49 9	.000	.000
		Equal variances not assumed			.000
5	Faizsiz Microfinance, müşteriye Teminatlar konusunda yardımcı olur	Equal variances assumed	4.798	.029	.000
		Equal variances not assumed			.000
6	Faizsiz Microfinance ürünleri, müşteriye Borç almanın ön koşullarını kolaylaştırmada yardımcı olur	Equal variances assumed	11.29 3	.001	.000
		Equal variances not assumed			.000
7	Faizsiz Microfinance ürünleri, müşterinin Kredi almak için işlemlerinin kolaylaştırılmasında yardımcı olur	Equal variances assumed	14.14 7	.000	.000
		Equal variances not assumed			.000

Katılımcılara sorulan Kolay kredi geri ödeme şartları sağlamada, Kredi temerrütleri ile başa çıkmak için bir mekanizma, Kredi alma konusunda daha kısa zaman alması, Kredinin elde edilmesinde karmaşık süreçlere sahip olmaması, müşteriye Teminatlar konusunda yardımcı olması, müşteriye Borç almanın ön koşullarını kolaylaştırmada yardımcı olması, müşterinin Kredi almak için işlemlerinin kolaylaştırılmasında yardımcı olması ve müşteriye Kolay kredi geri ödeme şartları sağlamada yardımcı olması gibi İdari ve operasyonel değişkenler hakkında tanımlayıcı istatistik sonuçları aşağıdaki tablo 34'te gösterilmiştir.

Tablo 34: Hipotez 4 İçin Tanımlayıcı Veriler

n o			yanıt	Yanıt kategorisi					Top lam
				Kesinlikle Katılıyorum	Katılı yorum	Tarafsız	Katılmı yorum	Kesinlikle Katılmıyo rum	
1	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Kolay kredi geri ödeme şartları sağlamada yardımcı olur	HAKD	frekans	31	25	5	1		62
			yüzde	50.0	40.3	8.1	1.6		100 %
		Harar MF	frekans	6	24	69	63	18	180
			yüzde	3.3	13.3	38.3	35.0	10.0	100 %
2	Faizsiz Microfinance'da, Kredi temerrütleri ile başa çıkmak için bir mekanizma vardır	HAKD	frekans	14	17	20	11		62
			yüzde	22.6	27.4	32.3	17.7		100 %
		Harar MF	frekans		30	33	69	48	180
			yüzde		16.7	18.3	38.3	26.7	100 %
3	Faizsiz Microfinance, Kredi alma konusunda daha kısa zaman alır	HAKD	frekans	43	12	6	1		62
			yüzde	69.4	19.4	9.7	1.6		100 %
		Harar MF	frekans	21	27	33	36	63	180
			yüzde	11.7	15.0	18.3	20.0	35.0	100 %
4	Faizsiz Microfinance, Kredinin elde edilmesinde karmaşık süreçlere sahip değildir	HAKD	frekans	27	27	8			62
			yüzde	43.5	43.5	12.9			100 %
		Harar MF	frekans	36	54	39	24	27	180
			yüzde	20.0	30.0	21.7	13.3	15.0	100 %
5	Faizsiz Microfinance, müşteriye Teminatlar konusunda yardımcı olur	HAKD	frekans	37	17	8			62
			yüzde	59.7	27.4	12.9			100 %
		Harar MF	frekans		21	33	57	69	180
			yüzde		11.7	18.3	31.7	38.3	100 %
6	Faizsiz Microfinance ürünleri, müşteriye Borç almanın ön koşullarını kolaylaştırmada yardımcı olur	HAKD	frekans	33	18	11			62
			yüzde	53.2	29.0	17.7			100

							%		
7	İşlemlerinin kolaylaştırılmasında	Harar MF	frekans		33	45	48	54	180
			yüzde		18.3	25.0	26.7	30.0	100 %
		HAKD	frekans	21	31	10			62
			yüzde	33.9%	50.0 %	16.1%			100 %
		Harar MF	frekans	69	64	35	12		180
			yüzde	38.3%	35.6 %	19.4%	6.7 %		100 %

Sonuç olarak, HAK Derneği katılımcılarının yaklaşık 56'sı (% 93) FMF'nin Kolay kredi geri ödeme şartları sağlamada konusunda ve yaklaşık 31'i (% 50) Kredi temerrütleri ile başa çıkmak için bir mekanizma konusunda Katılıyorum cevap vermektedir. Aksine, Harar MF katılımcılarının yaklaşık 81'i (% 45) FMF'nin Kolay kredi geri ödeme şartları sağlamada ve yaklaşık 117'si (% 65) Kredi temerrütleri ile başa çıkmak için bir mekanizma konusunda Katılmıyorum cevap vermektedir. Bu bilgilere dayanarak HAK Derneği katılımcılarının ve Harar MF katılımcılarının yanıtları, kolay kredi geri ödeme gereksinimleri sağlama ve kredi temerrütleri ile başa çıkma mekanizması sağlamada farklılaşmaktadır.

Diğer bir konu, kredi almanın daha az zaman alması, müşterinin Kredi almak için işlemlerinin kolaylaştırılması ve kredi almada karmaşık süreçlerin olmaması hususudur. HAK Derneği'nin yaklaşık 55 (% 88,3) katılımcının kredi almak için daha az zaman aldığını, yaklaşık 52 (% 83.9) müşterinin Kredi almak için işlemlerinin kolaylaştırılması ve yaklaşık 54 (% 87) kredi elde etmek için karmaşık süreçleri olmadığı konusunda Katılıyorum cevabı vermektedir. Harar MF katılımcılarının yaklaşık 90 (% 50) Kredinin elde edilmesinde karmaşık süreçlere sahip olmaması ve yaklaşık 133 (% 73.9) müşterinin Kredi almak için işlemlerinin kolaylaştırılması konusunda de aynı sonuç elde edilmiştir. Ancak, yaklaşık 99 (% 55) FMF'nin Kredi alma konusunda daha kısa zaman alması konusunda Katılmıyorum cevap vermektedir. Bu bilgilere dayanarak, HAK Derneği katılımcılarının ve Harar MF katılımcılarının yanıtları, kredi almanın daha az zaman alması bakımından farklıdır.

HAK Derneği katılımcılarının yaklaşık 54 (% 87.1) FMF'nin müşteriye Teminatlar konusunda yardımcı olması konusunda ve yaklaşık 51 (% 82.2) müşteriye Borç almanın ön koşullarını kolaylaştırmada yardımcı olması konusunda Katılıyorum cevap vermektedir. Ancak, Harar MF katılımcılarının yaklaşık 126 (% 70) FMF'nin müşteriye

Teminatlar konusunda yardımcı olması konusunda ve yaklaşık 102 (% 56.7) müşteriye Borç almanın ön koşullarını kolaylaştırmada yardımcı olması konusunda Katılmıyorum cevap vermektedir.

4.1.6. H5: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında Aile Güçlendirme değişkenlerinin algılanması açısından anlamlı fark yoktur

İki kurumun müşterilerine Aile Güçlendirme değişkeni hakkında sorular sorulmuştur. Bunlar, Kredi aldıktan sonra eş / aile üyeleri ile olan ilişkileri üzerindeki, işleri üzerindeki, hanehalkı tüketim harcamaları üzerindeki, Çocuklarınızın eğitimi ve sağlığı üzerindeki algıları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını ölçen ifadelerle ölçülmeye çalışılmıştır.

Tablo 35 : Hipotez 5 İçin Bağımsız T-Testi

			Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means
			F	Sig.	Sig. (2-tailed)
1	Kredi aldıktan sonra eş / aile üyeleri ile olan ilişkiler üzerindeki etkisi nedir?	Equal variances assumed	2.957	.087	.039
		Equal variances not assumed			.054
2	Kredinin işiniz üzerindeki etkisi nedir?	Equal variances assumed	6.961	.009	.807
		Equal variances not assumed			.830
3	Kredinin hanehalkı tüketim harcamaları üzerindeki etkisi nedir?	Equal variances assumed	.431	.512	.971
		Equal variances not assumed			.972
4	Kredinin Çocuklarınızın eğitimi üzerindeki etkisi nedir?	Equal variances assumed	9.459	.002	.975
		Equal variances not assumed			.973
5	Kredinin sağlığınız üzerindeki etkisi?	Equal variances assumed	1.359	.245	.013
		Equal variances not assumed			.011

Bu ifadelerden sadece, Kredi aldıktan sonra eş / aile üyeleri ile olan ilişkiler ve sağlığınız üzerindeki etkisini ölçen ifadeler, "p" 0.05'den küçük olduğu için anlamlıdır. "P" değeri 0.05'ten küçük olduğu için sıfır hipotezi reddedilir. Bu nedenle, Aile Güçlendirme değişkenler arasında Kredi aldıktan sonra eş / aile üyeleri ile olan ilişkiler ve sağlığınız üzerindeki değişkenler anlamlı bir fark olduğu sonucuna varılmıştır. Diğer

bir ifade ile, istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu için, sıfır hipotezi reddedilir ve Kredi aldıktan sonra eş / aile üyeleri ile olan ilişkiler ve sağlığını üzerindeki değişkenler arasında HAK Derneği ve Harar MF müşterileri için anlamlı bir fark olduğu sonucuna varmaktadır.

Tablo 36 : Hipotez 5 İçin Tanımlayıcı Veriler

n o			yanıt	Yanıt kategorisi					Toplam
				Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Tarafsız	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum	
1	Kredi aldıktan sonra eş / aile üyeleri ile olan ilişkiler üzerindeki etkisi nedir?	HAKD	frekans	6	7	10	9	30	62
			yüzde	9.7	11.3	16.1	14.5	48.4	100%
		Harar MF	frekans	15	24	57	39	45	180
			yüzde	8.3	13.3	31.7	21.7	25.0	100%
2	Kredinin işiniz üzerindeki etkisi nedir?	HAKD	frekans	7	5	8	17	25	62
			yüzde	11.3	8.1	12.9	27.4	40.3	100%
		Harar MF	frekans	6	15	48	63	48	180
			yüzde	3.3	8.3	26.7	35.0	26.7	100%
3	Kredinin hanehalkı tüketim harcamaları üzerindeki etkisi nedir?	HAKD	frekans	6	7	11	13	25	62
			yüzde	9.7	11.3	17.7	21.0	40.3	100%
		Harar MF	frekans	12	15	57	24	72	180
			yüzde	6.7	8.3	31.7	13.3	40.0	100%
4	Kredinin Çocuklarınızın eğitimi üzerindeki etkisi nedir?	HAKD	frekans	4	12	22	9	15	62
			yüzde	6.5	19.4	35.5	14.5	24.2	100%
		Harar MF	frekans	27	36	33	24	60	180
			yüzde	15.0	20.0	18.3	13.3	33.3	100%
5	Kredinin sağlığını üzerindeki etkisi?	HAKD	frekans	4	12	27	7	12	62
			yüzde	6.5	19.4	43.5	11.3	19.4	100%
		Harar MF	frekans	36	39	60	27	18	180
			yüzde	20.0	21.7	33.3	15.0	10.0	100%

Tablo 36’da, Hipotez 5’e ilişkin tanımlayıcı istatistik sonuçları yer almaktadır. Burada katılımcılara Faizsiz Mikrofinansta, Aile Güçlendirme değişkeni hakkında sorular sorulmuştur. Sonuç olarak, HAK Derneği katılımcılarının yaklaşık 30 (% 48.4) FMF'nin tablo 36'da gösterildiği gibi Kredi aldıktan sonra eş / aile üyeleriyle olan ilişkiler üzerindeki etkisi konusunda Kesinlikle Katılmıyorum cevap vermektedir. Buna ek olarak, Harar MF katılımcılarının yaklaşık 39'u (% 21.7) ve 45'i (% 25.0), FMF'nin aldıktan sonra eş / aile üyeleri ile olan ilişkiler üzerindeki etkisi konusunda Katılmıyorum ve Kesinlikle Katılmıyorum cevap vermektedir. Bu bilgilere dayanarak, her iki kurumdan katılımcılara göre, çoğu katılımcı Kredi aldıktan sonra eş / aile üyeleriyle olan ilişkiler üzerindeki etkisi konusunda Kesinlikle Katılmıyorum cevap vermektedir.

Diğer yandan iki kurum katılımcısının iki değişken yanıtı, işletme ve hane halkı tüketim harcamaları üzerindeki etkilere tamamen benzemektedir. bunun anlamı şudur ki, HAK Derneği katılımcılarının yaklaşık 25'inin (% 40,3) kredi aldıktan sonra işiniz üzerindeki etkisi ve 25'inin (% 40,3) kredileri aldıktan sonra hanehalkı tüketim harcamaları üzerinde etkisi konusunda Kesinlikle Katılmıyorum cevabı vermektedir. Buna ek olarak, Harar MF katılımcılarının yaklaşık 111'i (% 61,7) kredi aldıktan sonra işiniz üzerindeki etki ve 96 (% 53,3) kredi aldıktan sonra hane halkı harcamaları üzerindeki etki konusunda yaklaşık olarak Kesinlikle Katılmama cevabı vermektedir. İki kurum katılımcısından alınan yanıt Kredi aldıktan sonra işiniz üzerindeki etkisi ve kredi aldıktan sonra hanehalkı tüketim harcamaları üzerindeki etkisi konusunda tamamen benzeşmektedir.

Yine tablo 36'da gösterildiği gibi Harar MF katılımcılarının yaklaşık 60'ı (% 33.3) Kredi aldıktan sonra sağlığını üzerindeki etkisi ve HAK Derneği katılımcılarının yaklaşık 22'si (35.5%) Çocuklarınızın eğitimi ve yaklaşık 27'si (43.5%) sağlığını üzerindeki etkisi hakkında Tarafsız cevabı vermektedir. Ancak, Harar MF katılımcılarının yaklaşık 60'ı (% 33,3) kredi aldıktan sonra çocuğunuzun üzerindeki etkisi konusunda Kesinlikle Katılmıyorum cevap vermektedir.

4.1.7. H6: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında financial değişkenlerin algılanması açısından anlamlı fark yoktur

Katılımcılara Faizsiz Microfinance’da, dört Finansal değişken hakkında sorular sorulmuştur. Bunlar, yeterli sermaye, İşlem maliyeti, ürünlerin kredi boyutu ve

geleneksel mikrofinanstan daha fazla kesinti yapması değişkenler üzerinde anlamlı bir fark olup olmadığını ifade eden sorulardan oluşmaktadır.

Tablo 37 : Hipotez 6 İçin Bağımsız T-Testi

			Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means
			F	Sig.	Sig. (2-tailed)
1	Faizsiz Mikrofinans ürünleri kredi boyutu tavanları düşük	Equal variances assumed	21.181	.000	.000
		Equal variances not assumed			.000
2	Faizsiz Microfinance Yeterli sermayeye sahip değildir	Equal variances assumed	16.541	.000	.000
		Equal variances not assumed			.000
3	Faizsiz Microfinance İşlem maliyeti yüksektir	Equal variances assumed	3.446	.065	.000
		Equal variances not assumed			.000
4	Faizsiz Microfinance Geleneksel mikrofinanstan daha fazla kesinti yapar	Equal variances assumed	.945	.332	.960
		Equal variances not assumed			.959

Tablo 37'de gösterildiği gibi, Finansal değişkenlerde yalnızca geleneksel mikrofinanstan daha fazla kesinti yapılması değişkeni üzerinde anlamlı bir fark olmadığı sonucuna varılmıştır. İstatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığından, sıfır hipotezi kabul edilir ve geleneksel mikrofinansta daha fazla kesinti yapma değişkeni HAK Derneği ve Harar MF müşterileri için anlamlı bir fark olmadığı sonucuna varmaktadır. Faizsiz Mikrofinans Ürünlerinin Yeterli sermayeye sahip olması, yüksek işlem maliyetleri ve ürünleri kredi boyutu tavanları düşük olması değişkenleri de istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 38: Hipotez 6 İçin Tanımlayıcı Veriler

n o			yanıt	Yanıt kategorisi					Toplam
				Kesinlikl e Katılıy orum	Katılı yoru m	Tarafsız	Katılm ıyoru m	Kesinlikl e Katılmıy orum	
1	Faizsiz Mikrofinan s ürünleri kredi boyutu tavanları düşük	HAKD	frekans	36	19	7			62
			yüzde	58.1	30.6	11.3			100%
		Harar MF	frekans	12	54	45	39	30	180
			yüzde	6.7	30.0	25.0	21.7	16.7	100%
2	Faizsiz Microfinan ce Yeterli sermayeye sahip değildir	HAKD	frekans	26	25	8	3		62
			yüzde	41.9	40.3	12.9	4.8		100%
		Harar MF	frekans	21	66	39	27	27	180
			yüzde	11.7	36.7	21.7	15.0	15.0	100%
3	Faizsiz Microfinan ce İşlem maliyeti yüksektir	HAKD	frekans	1		10	27	24	62
			yüzde	1.6		16.1	43.5	38.7	100%
		Harar MF	frekans	12	63	69	21	15	180
			yüzde	6.7	35.0	38.3	11.7	8.3	100%
4	Faizsiz Microfinan ce Geleneksel mikrofinan stan daha fazla kesinti yapar	HAKD	frekans	7	18	18	16	3	62
			yüzde	11.3	29.0	29.0	25.8	4.8	100%
		Harar MF	frekans	21	40	88	10	21	180
			yüzde	11.7	22.2	48.9	5.6	11.7	100%

Faizsiz Mikrofinans ürünleri kredi boyutu tavanları düşük olması konusunda HAK Derneği katılımcılarının yaklaşık 36'sına (58.1%) ve Harar MF katılımcılarının yaklaşık 54'ü (% 30.0) Katılıyorum cevabı vermektedir. Buna ek olarak, HAKD katılımcılarının yaklaşık 30'ı (% 48.4) FMF'nin Tablo 38'de gösterildiği gibi Yeterli

sermayeye sahip olması konusunda ve Harar MF katılımcılarının yaklaşık 105 (% 58.4) Katılıyorum cevabı vermektedir. Bu bilgilere dayanarak, her iki kurumdan katılımcılara göre, çoğu katılımcı Faizsiz Mikrofinans Yeterli sermayeye sahip olması, İşlem maliyeti yüksek olması konusunda Katılıyorum cevap vermektedir.

HAK Derneği katılımcılarının yaklaşık 18'i (29.0%) ve 18'i (29.0%) Geleneksel mikrofinanstan daha fazla kesinti yapılması konusunda Katılıyorum ve Tarafsızım, yaklaşık 27'si (43.5%) ve 24'ü (38.7%) İşlem maliyeti yüksek olması konusunda Katılmıyorum ve Kesinlikle Katılmıyorum cevabı vermektedir. Bununla birlikte, Harar MF katılımcılarının yaklaşık 88'i (% 48.9) Geleneksel mikrofinandan daha fazla kesinti yapılması konusunda ve yaklaşık 69'u (% 38.3) İşlem maliyeti yüksek olması konusunda Tarafsızım cevabı vermektedir.

4.1.8. H7: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında Müşteri hizmet kalitesi değişkeninin algılanması açısından anlamlı fark yoktur

Müşteri hizmetleri kalite seviyesi, HAKD ve Harar MF müşterileri arasındaki farkı anlamak için 5 değişkenle düzenlenmiştir. Değişkenler aşağıdaki gibidir: Faizsiz Microfinance ürünleri Farklı mesleki geçmişlere sahip müşterilere geniş bir hizmet yelpazesi sunar, müşteriye iş dışı ihtiyaçlar için kredi sağlar, kurumlarında yeterli şube bulunmakta, Şariat yasalarına göre hizmetleri uygulamak için yeterli kalifiye personele sahip olması ve Şariat yasalarına göre hizmetleri uygulamada güvenilir fetva kuruluna sahip olmak. Tablo 39'da hangi değişkenin anlamlı bir farka sahip olup olmadığı gösterilmektedir.

Tablo 39: Hipotez 7 İçin Bağımsız T-Testi

				Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means
				F	Sig.	Sig. (2-tailed)
1	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye İş dışı ihtiyaçlar için kredi sağlamada yardımcı olur	Equal variances assumed		9.509	.002	.397
		Equal variances not assumed				.349
2	Faizsiz Microfinance ürünleri, Farklı mesleki geçmişlere sahip müşterilere geniş bir hizmet yelpazesi sunmasında yardımcı olur	Equal variances assumed		.047	.828	.074
		Equal variances not assumed				.078
3	Faizsiz Microfinance, Şeriat yasalarına göre Hizmetleri uygulamada güvenilir fetva kuruluna sahiptir.	Equal variances assumed		7.964	.005	.000
		Equal variances not assumed				.000
4	Faizsiz kurumlarında yeterli şube bulunmaktadır	Equal variances assumed		36.880	.000	.000
		Equal variances not assumed				.000
5	Faizsiz Microfinance, Şeriat yasalarına göre hizmetleri uygulamak için yeterli kalifiye personele sahiptir.	Equal variances assumed		4.575	.033	.000
		Equal variances not assumed				.000

Müşteri hizmetleri kalite değişkeninde yalnızca Faizsiz Mikrofinans Ürünleri, Farklı mesleki geçmişlere sahip müşterilere geniş bir hizmet yelpazesi sunulması üzerinde anlamlı bir fark olmadığı sonucuna varmıştır. İstatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığından, sıfır hipotezi reddedilir ve Faizsiz Microfinance ürünleri Farklı mesleki geçmişlere sahip müşterilere geniş bir hizmet yelpazesi sunulmasında üzerinde HAKD ve Harar MF müşterileri için anlamlı bir fark olmadığı sonucuna varmaktadır.

Tablo 40 : Hipotez 7 İçin Tanımlayıcı Veriler

n o			yanıt	Yanıt kategorisi					Toplam
				Kesinlikle Katılıyor m	Katılıyor orum	Tarafsız	Katılmıyor m	Kesinlikle Katılmıyor m	
1	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye İş dışı ihtiyaçlar için kredi sağlamada yardımcı olur	HAKD	frekans	14	29	16	3		62
			yüzde	22.6	46.8	25.8	4.8		100%
		Harar MF	frekans	51	57	48	24		180
			yüzde	28.3	31.7	26.7	13.3		100%
2	Faizsiz Microfinance ürünleri, Farklı mesleki geçmişlere sahip müşterilere geniş bir hizmet yelpazesi sunmasında yardımcı olur	HAKD	frekans	24	23	12	3		62
			yüzde	38.7	37.1	19.4	4.8		100%
		Harar MF	frekans	45	78	45	12		180
			yüzde	25.0	43.3	25.0	6.7		100%
3	Faizsiz Microfinance, Şeriat yasalarına göre Hizmetleri uygulamada güvenilir fetva kuruluna sahiptir.	HAKD	frekans	30	22	9	1		62
			yüzde	48.4	35.5	14.5	1.6		100%
		Harar MF	frekans	27	39	57	57		180
			yüzde	15.0	21.7	31.7	31.7		100%
4	Faizsiz Mikrofinans kurumlarında yeterli şube bulunmaktadır	HAKD	frekans	5	8	10	23	16	62
			yüzde	8.1	12.9	16.1	37.1	25.8	100%
		Harar MF	frekans		6	30	84	60	180
			yüzde		3.3	16.7	46.7	33.3	100%
5	Faizsiz Microfinance, Şeriat yasalarına göre hizmetleri uygulamak için yeterli kalifiye personele sahiptir.	HAKD	frekans	19	26	15	1	1	62
			yüzde	30.6	41.9	24.2	1.6	1.6	100%
		Harar MF	frekans		12	27	39	102	180
			yüzde		6.7	15.0	21.7	56.7	100%

Tablo 40’da Katılımcılara Faizsiz Microfinance ürünleri Farklı mesleki geçmişlere sahip müşterilere geniş bir hizmet yelpazesi sunulmasında, müşteriye İş dışı ihtiyaçlar için kredi sağlamada, kurumlarında yeterli şube bulunmakta, Şeriat yasalarına göre hizmetleri uygulamak için yeterli kalifiye personele sahip olması ve Şeriat yasalarına göre Hizmetleri uygulamada güvenilir fetva kuruluna sahip olması gibi Müşteri servis kalite değişkenler hakkında sorulan sorulara ait istatistiklere yer verilmiştir. Buna göre, HAKD katılımcılarının yaklaşık 29'u (% 46,8) ve 14'ü (% 22.6) FMF'nin iş dışı ihtiyaçlar için kredi sağlama da konusunda katılıyorum ve Kesinlikle Katılıyorum cevabı vermektedir. Harar MF'e gelindiğinde ise katılımcılarının yaklaşık 57'si (% 31.7) ve 51'i (28.3%) katılıyorum ve Kesinlikle Katılıyorum cevabı vermektedir. Bu bilgilere dayanarak, Her iki kurumdan katılımcılara göre, çoğu müşteri FMF'nin iş dışı ihtiyaçlar için kredi sağlamada konusunda katılıyorum cevap vermektedir.

Diğer soru, farklı profesyonel geçmişe sahip müşterilere geniş bir hizmet yelpazesi sunan Faizsiz Mikrofinans ürünleri ile ilgilidir. Her iki kurumda da katılımcıların çoğu Faizsiz Mikrofinans ürünlerinin, farklı mesleki geçmişlere sahip müşterilere geniş bir hizmet yelpazesi sunması konusunda katılıyorum cevabı vermektedir.

HAKD katılımcılarının yaklaşık 39'u (% 62.9) ve Harar MF katılımcılarının 144'ü (% 80), Faizsiz Mikrofinans kurumlarında yeterli şubeler olduğu konusunda güçlü bir şekilde hemfikirdir. İki kurumun katılımcıları tarafından verilen cevap tamamen aynıdır ve Faizsiz Mikrofinans kurumlarında yeterli şubenin varlığına katılmamaktadır. Bununla birlikte, Harar MF katılımcılarının yaklaşık 141'i (% 78.4) katılmamıştır ve 45'inin (% 72.5) HAKD katılımcıları tarafından kabul edilen İslami Mikrofinans, Şeriat kanununa göre hizmet uygulamak için yeterli nitelikli personele sahip olduğunu ifade etmişlerdir.

4.1.9. H8: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında Dini değişkenlerin algılanması açısından anlamlı fark yoktur

HAKD ve Harar MF müşterileri arasındaki Dini değişkenler arasında Faize dayalı mikrofinans sistemi nedeniyle birçok Müslüman'ın şu anda Mikrofinans hizmetlerini kullanmadığı, hizmetinin dinle ilgili olduğu için insanların olumsuz bir tutumunun olduğu ve insanlar dini inançlarına göre faizsiz MF hizmetlerini olumsuz algıları üzerinde anlamlı bir fark olup olmadığı araştırılmıştır.

Tablo 41: Hipotez 8 İçin Bağımsız T-Testi

			Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means
			F	Sig.	Sig. (2-tailed)
1	Faize dayalı mikrofinans sistemi nedeniyle birçok Müslüman'ın şu anda Mikrofinans hizmetlerini kullanmadığına inanıyorum	Equal variances assumed	10.799	.001	.027
		Equal variances not assumed			.012
2	İnsanlar dini inançlarına göre faizsiz MF hizmetlerini olumsuz algılarlar	Equal variances assumed	1.002	.318	.645
		Equal variances not assumed			.666
3	Faizsiz Microfinance Hizmetinin dinle ilgili olduğu için insanların olumsuz bir tutumunun olduğuna inanıyorum	Equal variances assumed	9.951	.002	.211
		Equal variances not assumed			.252

Tablo 41'e göre sadece faize dayalı mikrofinans sistemi nedeniyle birçok Müslüman'ın şu anda Mikrofinans hizmetlerini kullanmadığına yönelik ifade, "p" 0.05'den küçük ve anlamlıdır. "P" değeri 0.05'ten küçük olduğu için sıfır hipotezi reddedilir. Bu nedenle, dini değişkenler arasında faize dayalı mikrofinans sistemi nedeniyle birçok Müslüman'ın şu anda Mikrofinans hizmetlerini kullanmadığı ifadesi için anlamlı bir fark olduğu sonucuna varılmıştır. İstatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğundan, sıfır hipotezi reddedilir ve Faize dayalı mikrofinans sistemi nedeniyle birçok Müslüman'ın şu anda Mikrofinans hizmetlerini kullanmadığıyla ilgili değişkenin HAK ve Harar MF müşterileri için anlamlı bir fark değişkeni olduğu sonucuna varmaktadır.

Tablo 42: Hipotez 8 İçin Tanımlayıcı Veriler

n o			yanıt	Yanıt kategorisi					Toplam
				Kesinli kle Katılı y orum	Katılı y oru m	Taraf sız	Katılmı y orum	Kesinli kle Katılı y orum	
1	Faize dayalı mikrofinans sistemi nedeniyle birçok Müslüman'ın şu anda Mikrofinans hizmetlerini kullanmadığına inanıyorum	HAKD	frekans	21	23	13	5		62
			yüzde	33.9	37.1	21.0	8.1		100%
		Harar MF	frekans	45	72	21	27	15	180
			yüzde	25.0	40.0	11.7	15.0	8.3	100%
2	İnsanlar dini inançlarına göre faizsiz MF hizmetlerini olumsuz algılarlar	HAKD	frekans	3	9	14	27	9	62
			yüzde	4.8	14.5	22.6	43.5	14.5	100%
		Harar MF	frekans		24	66	57	33	180
			yüzde		13.3	36.7	31.7	18.3	100%
3	Faizsiz Microfinance Hizmetinin dinle ilgili olduğu için insanların olumsuz bir tutumunun olduğuna inanıyorum	HAKD	frekans	1	11	14	15	21	62
			yüzde	1.6	17.7	22.6	24.2	33.9	100%
		Harar MF	frekans	3	18	24	84	51	180
			yüzde	1.7	10.0	13.3	46.7	28.3	100%

Tanımlayıcı istatistiklerin yer aldığı tablo 42, Katılımcılara Faize dayalı mikrofinans sistemi nedeniyle birçok Müslüman'ın şu anda Mikrofinans hizmetlerini kullanmadığına, Hizmetinin dinle ilgili olduğu için insanların olumsuz bir tutumunun olduğuna ve İnsanlar dini inançlarına göre faizsiz MF hizmetlerini olumsuz algılara üzerinde gibi Dini değişkenler hakkında sorular soruldu. Yine tablo 42'de görebileceğimiz gibi, katılımcıların çoğu FMF'nin değerlendirilen Dini değişkenler üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu konusunda hemfikirdir.

Sonuç olarak, HAKD katılımcılarının yaklaşık 44'ü (% 71) FMF'nin tablo 42'de gösterildiği gibi Faize dayalı mikrofinans sistemi nedeniyle birçok Müslüman'ın şu anda Mikrofinans hizmetlerini kullanmadığı konusunda katılıyorum ve Kesinlikle Katılıyorum cevabı vermektedir. Harar MF katılımcılarının yaklaşık 97'si (% 65.0) FMF'nin Faize dayalı mikrofinans sistemi nedeniyle birçok Müslüman'ın şu anda Mikrofinans hizmetlerini kullanmadığına konusunda katılıyorum ve Kesinlikle Katılıyorum cevabı vermektedir. Bu bilgilere dayanarak, Her iki kurumdan katılımcılara göre, çoğu müşteri FMF'nin Faize dayalı mikrofinans sistemi nedeniyle birçok Müslüman'ın şu anda Mikrofinans hizmetlerini kullanmadığına konusunda katılıyorum cevabı vermektedir.

4.1.10. H9: Harar MF ve HAKD müşterileri arasında Şeriat uyumlu mikrofinans konusundaki farkındalık değişkenlerinin algılanması açısından anlamlı fark yoktur

Katılımcılara, Şeriat uyumlu mikrofinans konusundaki farkındalık görebilmek için İslami mikrofinans ve ürünlerinin yalnızca Müslüman müşteriler için olduğunu , Toplumun şer-i kredi ve tasarruf yasalarının farkında olduğunu ve Şeriat uyumlu mikrofinansın mevcut geleneksel mikrofinans uygulanabilir bir alternatif olup olmadığını ölçmek için sorular sorulmuştur. Bu sorulara ilişkin t-testi sonuçları tablo 43'de gösterilmiştir.

Tablo 43: Hipotez 9 İçin Bağımsız T-Testi

			Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means
			F	Sig.	Sig. (2-tailed)
1	İslami mikrofinans ve ürünleri yalnızca Müslümanların müşterileri içindir.	Equal variances assumed	.611	.435	.015
		Equal variances not assumed			.017
2	Toplum, şer-i kredi ve tasarruf yasalarının farkındadır	Equal variances assumed	4.023	.046	.050
		Equal variances not assumed			.039
3	Şeriat uyumlu mikrofinans, mevcut geleneksel mikrofinansla uygulanabilir bir alternatif olduğunu kanıtlamaktadır	Equal variances assumed	2.520	.114	.433
		Equal variances not assumed			.401

Müşterilerin şeriat-uyumlu mikrofinans farkındalığı hakkındaki algılarını değerlendirmek için üç değişkene dayalı soru soruldu. Sonuçta, Shariat uyumlu mikrofinansın mevcut geleneksel mikrofinans uygulanabilir bir alternatif olduğunu ifade eden, "P" değeri 0.05'ten büyük olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir. Bu nedenle, Şeriat uyumlu mikrofinans konusundaki farkındalık değişkenlerde yalnızca Şeriat uyumlu mikrofinans mevcut geleneksel mikrofinans uygulanabilir bir alternatif olduğunu üzerinde anlamlı bir fark olmadığı sonucuna varmıştır. İstatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığından, sıfır hipotezi reddedilir ve Şeriat uyumlu mikrofinans konusundaki farkındalık değişkeninde üzerinde HAKD ve Harar MF müşterileri için anlamlı bir fark değişkeni olmadığı sonucuna varmaktadır.

Tablo 44: Hipotez 9 İçin Tanımlayıcı Veriler

n o			yanıt	Yanıt kategorisi					Toplam	
				Kesinli kle Katılıy orum	Katılı yoru m	Taraf sız	Katılmıy orum	Kesinli kle Katılımı yorum		
1	Şeriat uyumlu mikrofinans, mevcut geleneksel mikrofinansa uygulanabilir bir alternatif olduğunu kanıtlamaktadır	HAKD	frekans	13	24	13	10	2	62	
			Harar MF	yüzde	21.0	38.7	21.0	16.1	3.2	100%
				frekans	65	48	31	24	12	180
				yüzde	36.1	26.7	17.2	13.3	6.7	100%
2	İslami mikrofinans ve ürünleri yalnızca Müslümanların müşterileri içindir.	HAKD	frekans	4	20	11	20	7	62	
			Harar MF	yüzde	6.5	32.3	17.7	32.3	11.3	100%
				frekans	24	65	50	26	15	180
				yüzde	13.3	36.1	27.8	14.4	8.3	100%
3	Toplum, şer-i kredi ve tasarruf yasalarının farkındadır	HAKD	frekans	2	19	14	22	5	62	
			Harar MF	yüzde	3.2	30.6	22.6	35.5	8.1	100%
				frekans	33	44	30	70	3	180
				yüzde	18.3	24.4	16.7	38.9	1.7	100%

Hipotez 9'a ilişkin tanımlayıcı istatistik sonuçlarının yer aldığı tablo 44'te yer almaktadır. Katılımcılara Faizsiz Mikrofinans Da, Şeriat uyumlu mikrofinans

konusundaki farkındalık değişkenleri hakkında 3 soru soruldu. Sonuç olarak, HAK Derneği katılımcılarının yaklaşık 37 (% 59.7) ve Harar MF'nin katılımcıların yaklaşık 113(% 62.8) Şeriat uyumlu mikrofinansın mevcut geleneksel mikrofinansla göre bir alternatif olduğunu konusunda Katılıyorum cevabı vermektedir.

Diğer değişkenler, İslami mikrofinans ve ürünlerinin sadece Müslüman müşterilerin olduğu ve Topluluk kredi ve tasarruf yasalarının farkında olduğudur. Yaklaşık 20 (% 32,3) HAKD katılımcısına, İslami mikrofinans ve ürünlerinin sadece Müslümanlar için olduğu değişken için, aynı oranda katılımcı tarafından iki farklı yanıt verilmiştir. Ancak Yaklaşık 89 (% 49.4) Harar MF'nin katılımcısına, İslami mikrofinans ve ürünlerinin sadece Müslümanlar için olduğu değişken için Katılıyorum cevabı vermektedir. Öte yandan, HAKD katılımcılarının yaklaşık 22'si (% 35,5) ve Harar MF katılımcılarının yaklaşık 70'i (% 38,9) Topluluk kredisi ve tasarruf yasalarının farkındalığı konusunda Katılmıyorum cevabı vermektedir. Her iki kurumdan katılımcıların çoğu, Toplum şer-i kredi ve tasarruf yasalarının farkında olduklarına katılmama cevabı vermektedir.

Bu bilgilere dayanarak HAK Derneği ve Harar MF katılımcılarının cevapları şer-i kredi ve tasarruf yasalarının farkındalığı açısından aynı olduğu söylenebilir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

İslami sosyal finansa dayalı Faizsiz Mikrofinans, yoksulluğu önemli ölçüde azaltma potansiyeline sahiptir. Ancak bu potansiyelin ortaya konulabilmesi için bu alanda farklı FMF ürünlerinin saha deneylerinin yapılarak, FMF ürünlerinin başarısını etkileyen faktörlerin araştırması gerekmektedir. Bu itibarla, özellikle Murabaha ve Qard al-hassan gibi faizsiz mikrofinans ürünlerinin saha denemesi yapılarak, bu ürünleri kullanan müşterilerin geri ödeme performans düzeylerini ve faizsiz mikrofinans ürünlerinin kullanımını etkileyen faktörler belirlenmeye çalışılmıştır. Elde edilen sonuçlara, araştırmanın ampirik bulgular bölümünün ilk kısmında yer verilmiş, saha denemesinde verilen kredilerle borçlularının geri ödeme performansı ortaya konularak, kredi geri ödeme sürecini etkileyen faktörler hakkında daha fazla bilgi elde edilmiştir.

Bu araştırmanın yürütüldüğü ortam Etiyopya'daki Harari bölgesel eyaletidir. Araştırma yapılan saha denemesi, Murabaha grubundaki toplam 21 katılımcı ve Qard Al-Hassan grubundaki 21 katılımcıyla gerçekleştirilmiştir. Saha denemesi sonuçları, zamanın geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir etki gösterdiğini ve zaman ile ürünler arasında anlamlı bir etkileşim olduğunu ortaya koymuştur. Öte yandan, Murabaha ve Qard Al-Hassan geri ödeme performans seviyeleri arasında anlamlı bir fark olduğunu göstermiştir. Murabaha Ürünleri katılımcıları geri ödeme performans seviyesinin Qard Al-Hassan'dan daha yüksek olduğunu bulmuştur. Bunun Temel nedenlerden biri Murabaha ürünlerinden elde edilen paranın önemli bir kısmının gelir getirici işlere harcanması, kişisel kullanım için harcanan miktar ise özellikle taksit döneminin başında Murabaha ürünlerinde daha az olmasıdır. Kişisel kullanım için harcanan miktar, müşterilerin geri ödeme performans seviyeleri üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir.

Diğer yandan hem çalışmanın performansını hem de katılımcıların geri ödeme performansını etkileyen bazı sınırlamalar ile karşılaşmıştır. Bunlardan ilki oruç ibadetidir. Oruç ibadetinin, katılımcıların taksitlerini düzenli olarak ödeme performansları ve işletmelerinin mali başarısı üzerinde önemli ölçüde olumsuz etki yaptığı görülmüştür. Kuşkusuz bu durum daha çok gıda sektöründe faaliyet gösteren katılımcıları etkileyen bir durumdur. Etiyopya'da da oruç uygulaması ve dönemi dinden dine değişmektedir, Çünkü hem İslam dininin hem de Etiyopya Ortodoks Tewahedo Kilisesi'nin kendi dini kuralları ve oruç düzenleri vardır. Müslümanların ve Hristiyanların oruç aylarına denk gelen dönemlerde, sebze fiyatlarında önemli

dalgalanmalar olduğu gözlemlenmiştir. Ortodoks Hristiyan inancının takipçileri, oruç dönemlerinde hayvansal ürün tüketimini sebzelere kaydırmış ve bu da insanların tüketim davranışlarını ve sebze fiyatlarını ciddi oranda değişmesine neden olmuştur. Dolayısı ile günlük tüketime dayalı gıda işi yapan katılımcıların, bu oruç dönemlerinde geri ödeme performanslarında bir düşüş yaşanmıştır. Diğer yandan, giysi ve benzeri ürünler satan katılımcıların özellikle oruç sonrası dönemdeki dini bayramlar nedeni ile gelirlerini artırdıkları ve iyi bir geri ödeme performansı sağladıkları gözlemlenmiştir.

Katılımcılar iki garantör istenmesine rağmen, İslami finasta geç ödeme için herhangi bir ceza ödemediklerini düşündükleri ve kurumun ödünç alınan parayı geri toplamak için caydırıcı güç kullanmayacağını düşündükleri için, kredilerini geri ödemede isteksiz davranmıştır. Bu tür bir algı FMF'nin başarısı için büyük bir sorun teşkil etmektedir. Ayrıca, siyasi istikrarsızlık Etiyopya'daki ekonomik durumu doğrudan etkileyen, çalkantılı bir siyasi ortam oluşmasına neden olmuş, bu durum da borçlunun taksit ödemekten kaçınmasına neden olmuştur.

Düzenli geri ödemeleri etkileyen ve harcamaları arasında bir dengesizlik yaratan bir diğer önemli nokta okulların açılış zamanıdır. Bu dönemde, ebeveynlerin çocuklarını okula göndermeleri okul kayıt ücretleri, uniformalar, çantalar, kırtasiye, alıştırma kitapları ve benzeri okul malzemeleri gibi farklı masraflara neden olur ve ekstra para ödünç almasına veya önceki depozitolarından çekilmesine neden olmuştur. Bütün sayılan bu sınırlamalara ek olarak, saha denemesindeki katılımcılarla ilgili karşılaşılan bir diğer sorun da, alınan paranın önemli bir kısmının gelir getirici iş için harcandığı fakat, elde edilen gelir ile sosyal aktiviteler, acil durumlar, tatiller ve kişisel kullanım için yapılan harcamaların geri ödeme performans seviyelerini doğrudan olumsuz etkilemesidir.

Çalışmanın saha denemesinden elde edilen sonuçlar incelendiğinde, Murabaha sözleşmelerinin, geri ödeme performansını artırmak ve borçlular arasındaki temerrüt oranını düşürmek için en iyi mekanizmalardan biri olduğunu ve potansiyel borçluların borçlanma havuzunu artırmak için faydalı araçlar olacağını göstermektedir. Ayrıca bu sonuçlar, mikrofinans uzmanlarını ve uygulayıcılarını, nakit yerine malzemelere verilen krediyi genişletmeye yardımcı olacak Murabaha sözleşme tasarımlarını değerlendirmeye teşvik edecektir. Bu tür krediler bağlamında hem Müslümanlar hem de gayrimüslimlere nakit yerine fakir ve muhtaçlara ayni destek sağlayarak yoksulluğu azaltmak için önemli bir fırsat da sunmaktadır. FMF, müşterilerini sürdürülebilir gelir

elde etmeye ve uzun vadede müşterilerin refahını artırmaya katkıda bulunacak mevsimsel ve mevsimsel olmayan işlere katılmaya yönlendirecektir.

Öte yandan, saha denemesinin sonuçları, cinsiyetin geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı bir farklılığa sahip olduğunu ve katılımcıların farklı gelir kaynaklarına sahip olmalarının geri ödeme performans seviyesi üzerinde anlamlı ölçüde farklı bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Sonuçlara göre, kadınların erkeklerden daha yüksek geri ödeme performansına sahip olduğu, farklı gelir kaynaklarına sahip olanların, olmayanlardan daha fazla geri ödeme performans seviyesine sahip olduğu görülmüştür. Bunun nedeninin, kadınların borçlarını ödemek için kendilerini daha sorumlu ve borçlu hissetmeleri ile sosyal baskı nedeniyle bir korku duygusuna sahip olmaları olabileceği kanaatindeyiz. Farklı gelir kaynaklarına sahip olanların, mevcut işlerinden kar elde edememelerine rağmen taksitlerini ödemek için başka bir kaynaktan alma imkanına sahip oldukları için geri ödeme performanslarının daha yüksek olduğu görülmüştür.

Çalışmada yaş, medeni durum ve eğitim durumunun, katılımcıların geri ödeme performans seviyesi üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı, aynı zamanda, bu değişkenler ile zaman arasında önemli bir etkileşim olmadığı gösterilmiştir. Benzer şekilde, kredi alma amacının, işlerini genişletmek veya yeni bir iş kurmak şeklinde farklılaşmasının da geri ödeme performansı üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı gösterilmiştir.

Araştırmada, katılımcıların çoğu çalışma çağına olduğu için yaş durumunun katılımcıların geri ödeme performans düzeyine etkisi görülmemiştir. Eğitim durumunun geri ödeme performansı üzerinde hiçbir etkisi yoktur ancak, medeni durumun kendine özgü etkileri vardır. Sonuçlar evli olan kişilerin, erken ödemelerde bekarlara göre daha sorumlu ve borçlu hissettikleri düşüncesini güçlendirmektedir, ancak her iki medeni durumda olanlarda ödünç alınan miktarı geri ödemiştir.

Bu sonuçlara ek olarak, katılımcıların, çocuk sahibi olma ve olmama durumunun da, geri ödeme performans seviyesi üzerinde herhangi bir anlamlı etkisi olmadığı gösterilmiştir. İşletmenin başlangıç sermayesi kaynağının, Kişisel fonlar, Arkadaşlar, Mikrofinans kurumu ve HAK Derneği olup olmamasının, istatistiksel olarak geri ödeme performansında anlamlı bir fark yaratmadığı gösterilmiştir.

Bununla birlikte, bazen işletmenin başlangıçtaki sermaye kaynağı, özellikle geri ödeme performansı düzeyinde bir etkiye sahiptir. Kredinin resmi prosedürü takiben alınması ve

arkadaşlardan veya diğer aile üyelerinden, faizli ve faizsiz olarak alınması, geri ödeme performansı üzerinde farklı bir etkiye sahiptir.

Çalışmada kullanılan anket ile, faizsiz konvansiyonel mikrofinans ve HAKD müşterilerini etkileyen faktörleri araştırmak ve İslami sosyal finans temelli İslami mikrofinans kurulmasına katkıda bulunacak düzenleyici bir çerçeve geliştirmek adına önemli veriler toplanmıştır. Farklı değişkenler kullanılarak yapılan bu araştırmada kullanılan anketler, iki organizasyon müşterileri tarafından değerlendirilmiştir. Mikrofinans kurumu müşterileri arasında FMF ile ilgili farkındalık, bakış açıları ve davranışlar oluşturulmuş ve geliştirilen anket ile ölçülmeye çalışılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, müşterilerin Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerle aynı anlayışa sahip olup olmadığını görmek amaçlanmış ve bu itibarla İslami finansta kullanılan terimler Riba, Murabaha, İcara, Qard Al-Hasan, Salam, Mushareke ve wadia ifadeleri katılımcılara sorulmuştur. Ankete katılanların çoğu, HAK Derneği ve Harar MF'nin Murabaha, Salam, Qard Hasan, Icarat, Mudaraba ve Wadia terimlerini anlama düzeyi konusunda zayıf olduklarını göstermektedir. Ancak Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde, özellikle Riba ve Müşareke Terimlerinin anlayış seviyesinin çok yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.

Elde edilen bir diğer sonuca göre, katılımcılar, faizsiz mikrofinans kredisi ve tasarruf yasalarının farkındalığı, mikrofinans kurumlarında yeterli şubenin varlığı ve insanların dini inançlarına göre algılamaları üzerinde olumsuz cevaplar vermiştir. Katılımcıların ürün ve hizmet farkındalığı değerlendirildiğinde farkındalık eksikliği göze çarpmaktadır. İslami mikrofinans sistemi ve ürünlerine aşinalık eksikliği, müşterilerin bu konuda verilen olumsuz cevapların önemli nedeni olarak sayılabilir. Bu nedenle, İslami mikrofinans sisteminin amacı, pratikliği ve bilgisi hakkında farkındalığı artırmak için farklı farkındalık eğitimlerinin artırılması önerilmektedir. FMF sistemini geliştirmenin İslami ilkeler açısından zorluğu, müşteri farkındalığının düşüklüğü gibi zorluklara rağmen İslami mikrofinans ürünlerinin farkındalıklarının artırılması ve tanıtımı, İslami Mikrofinans sisteminin yoksulluğun azaltılması için sürdürülebilir ve uygulanabilir bir çözüm olarak tanınması açısından önemlidir.

Harar MF katılımcılarının yaklaşık 141'i (%78,4) faizsiz Mikrofinans'ın Şeriat kanunlarına göre hizmet vermek için yeterli nitelikli personele sahip olduğuna katılmamıştır. Karşılaşılan bu durumu iyileştirebilmek adına eğitim, danışmanlık ve fakirlerin hem finansal hem de işletme yönetimi becerileri ile donatılması

gerekmektedir. Ayrıca yoksullara temel eğitim ve işletme eğitimi sağlamak, MF çalışanlarına yönelik sürekli eğitim vermek de, mesleki becerilerini geliştirmek için etkili bir yol olabileceği kanaatindeyiz. HAK Derneği katılımcılarının ve Harar MF katılımcılarının büyük çoğunluğu, mevcut işi genişletmeye yardımcı olduğunu, tasarrufların artırılmasında yardımcı olduğunu konusunda katılıyorum cevabı vermiştir.

HAK Derneği katılımcılarının ve Harar MF katılımcılarının yanıtları, FMF'nin müşteriye Teminatlar konusunda yardımcı olması konusunda, kredi alma konusunda daha kısa zaman alması konusunda, kolay kredi geri ödeme şartları sağlamada konusunda, kredi temerrütleri ile başa çıkmak için bir mekanizma varlığı konusunda ve müşteriye borç almanın ön koşullarını kolaylaştırmada yardımcı olması bakımından farklılaşmaktadır. Teminatlar, kredi alma ve kredi temerrütleri ile başa çıkma gibi değişkenlerin, hizmetlerin iyileştirilmesi için dikkate alınması gerekir. Ayrıca her iki kurumdan katılımcıların çoğuna göre, faize dayalı mikrofinans sistemi nedeniyle birçok Müslüman'ın şu anda Mikrofinans hizmetlerini kullanmadığına konusunda, FMF'nin iş dışı ihtiyaçlar için kredi sağlamada konusunda, FMF ürünlerinin Farklı mesleki geçmişlere sahip müşterilere geniş bir hizmet yelpazesi sunulmasında konusunda ve Şeriat uyumlu mikrofinansın mevcut geleneksel mikrofinansa göre bir alternatif olduğu konusunda Katılıyorum cevabı verdiği görülmüştür.

Etiyopya'da, İslami Sosyal fonların (İSF) mevcut yönetimi, yoksulluğun ortadan kaldırılmasına yardımcı olacak şekilde organize edilmemesi ve kurumsal olarak değilde, gönüllüler tarafından toplanmakta ve dağıtılmakta olduğu için istenilen amaca ulaşmaktan uzak kalmaktadır. Çalışma, FMF'nin geri ödeme performansının geleneksel MF'den daha etkili olduğu, ISF'nin potansiyelinin uygun şekilde kullanılmadığı ve toplanmadığı ve ayrıca FMF'nin kurumlarını etkileyen genel faktörlerin neler olduğunu göstermektedir. Çalışmanın bir amacı da, yoksulluğu azaltmak için ISF'yi kullanmanın bir yolunu göstermektir. Bunun için saha denemesinde, İslami sosyal fonlardan fon toplanarak bu fonların üretken zekat alıcılarına dağıtımını sağlanmıştır. Bu sayede elde edilen sonuçlara göre önerilen model için öncelikle, yoksulluğun azaltılmasına yardımcı olmak için tüm İSF kurumlarının FMF aracılığıyla kontrol edilmesi ve yönetilmesi gerektiği önerisiyle başlanacaktır. Önerilen modelde⁴ hem bir uygulama ajansı hemde bir fonlama ajansı mevcuttur. Uygulama Ajansı, FMF kurumdur. Fonlama Ajansı ise, FMF kurumlarının havuzuna giden zekat, vakıf gelirleri, yardım ve sivil toplum

⁴ EKLER III

kuruluşları fonlarını içeren İslami bir sosyal fondur. Genel olarak, islami sosyal fonların kaynakları içinde, zekat fonu zorunlu ve zekat fonu hariç tüm ISF, zorunlu olmayan fonlar olmak üzere ikiye ayrılır. Zekat fonları, İslami sosyal fonun geri kalanından açıkça ayırt edilmelidir çünkü zekat fonu zorunludur. Ancak diğer İslami sosyal fonlar zorunlu değildir ve ayrıca Kuran'da özellikle zekât alıcıları olarak sekiz kategoriden bahsedilmektedir. Zekat fonu, üretken ve üretken olmayan zekat alanlar olarak ikiye ayrılan zekât almaya hak kazananlar için kullanılmaktadır. Buna ek olarak, üretken insanlar her türlü gelir getirici faaliyetlerde bulunurlar, ancak üretken olmayanların sadece kişisel tüketim ve diğer ilgili faaliyetler için finanse edilecek ve alıcılardan zekat fonu için herhangi bir geri ödeme beklenmeyecektir. Zekat fonu dışındaki tüm İSF, FMF sözleşmesi için kullanılacak ve geri ödeme bekleneyecektir. Çalışmada yapılan saha denemesinde dağıtılan fonların %73'lük bir oranının geri ödenmesi bu konudaki yapılacak çalışmaları da teşvik edici seviyededir. Bunu yanında, modelin etkili bir şekilde uygulanmasını sağlamak için hükümetler ve farklı paydaşlarla birlikte çalışarak, finansman kaynağı olarak ISFonların kullanımını destekleyen mali ve hukuki altyapının oluşturulması gerekmektedir.

Çalışmanın sonuçları, zekatın üretken olmayan alıcılara dağıtmanın yanı sıra, üretken alıcılara dağıtılsa ve yalnızca bir iş kurmaları şartıyla sağlanırsa yoksulluğun azaltılmasında daha etkili olduğunu göstermektedir. Etiyopya'daki faizsiz mikrofinans kurumları için geçerli bir finansman kaynağı olarak İslami sosyal finansın potansiyeli konusunda farkındalık eksikliği vardır. Ancak (Wazir ve Durmuşkaya, 2020), zekatın potansiyeli farklı bir bakış açısıyla değerlendirilmiştir. Wazir ve Durmuşkaya'ya (2020) göre, 2017'de Etiyopya GSYİH'sına dayanarak hesapladığı zekat potansiyeli, Z1 kapsamındaki GSYİH'nın yaklaşık % 0.61'i, Z2 kapsamındaki GSYİH'nın % 1.5'i ve Z3 kapsamındaki GSYİH'nın % 1.3'ü seviyesindedir. Bu durum GSYİH temelli zekat potansiyelleri hakkında önemli ipuçları vermektedir.

Politika yapıcılardan, başta FMF olmak üzere İslami finans endüstrisini geliştirme çabalarını destekleme ve teşvik etme konusunda daha fazla çaba safetmesi beklenmektedir. İslami finans standartlarını belirleyicilerin çabaları, birçok ülkede geleneksel finans endüstrisi için geliştirilen düzenleyici bir çerçeve ile yönetilmektedir. Bu nedenle, İslami sosyal fonlardan kaynak toplamak için finansal düzenleyici çerçeveyi, özel doğasını tam olarak dikkate almasını uygulama mekanizmalarını geliştirmek için reformlar uygulanmalı ve teklif edilen modelin etkili bir şekilde

uygulanması için zekat, vakıf ve sadaka fonlarının toplanması ve dağıtılması için şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkeleri çerçevesinde geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu sayede yüksek işlem maliyeti, mülkiyet teminatı, faiz unsuru, yüksek sabit faiz oranları, bütçe açığı, islami finans ile uyumsuzluk, en yoksul kesimin temel ihtiyaçlarını karşılamama ve sorunlarına odaklanamama ve yalnızca kâra odaklanma gibi geleneksel mikrofinansın sorunlarını çözerek, başarılı islami sosyal finansa dayalı mikrofinans sistemi oluşturabileceği söylenebilir.

Modelin temel amacı, Etiyopya'daki İslami sosyal fon sistemleri aracılığıyla yoksulluğu bu mekanizma yoluyla hafifletmek ve nüfusun en yoksul kesimlerinin finansman erişimlerini kolaylaştırmak, toplumun her kesiminin faydalanabilmesi ve yoksulluğun ortadan kaldırılmasındaki rolünü artırmaktır. Ayrıca entegrasyon modeli, hem kâr amaçlı hem de kâr amacı olmayan ürünler sunarak, kâr odaklı MF problemlerinin çözülmesine yardımcı olur ve onları tek bir çatı altında düzenleyerek paydaşların İslami sosyal fonun faizsiz mikrofinans için etkin bir şekilde uygulanmasına yardımcı olmaktadır.

Günümüzde Etiyopya'da İslami sosyal fonlar daha çok tüketim, sağlık sorunları ve diğer kişisel kullanımlar gibi üretken olmayan faaliyetlere odaklanmaktadır. ISF'nin MF kurumlarıyla entegrasyonu ile yoksulluğu azaltmayı amaçlayan model, ISF fonunun verimliliğini artırarak, daha fazla insanın finansa katılımını teşvik etmek amacıyla tasarlanmıştır. Diğer yandan bunun sağlanması için, Etiyopya'nın farklı bölgelerinde, iç gelir mevzuatıyla koordine edilerek etkili bir şekilde kullanımı, zekat ödemesini indirilebilir bir gider olarak değerlendirilmesi ile finansal açıdan başarılı bir mikrofinans referans kurumu haline gelmesine yardımcı olacaktır.

Çalışmada aynı zamanda, Zekat'ın potansiyelinin tahmin edilebileceği kabul edilerek çıkarımlar yapılmış, ancak vakfın potansiyelini değerlendirmenin günümüz şartlarında tam ve kesin bir sonuca ulaşamaması yüzünden gelecekteki araştırmalara bırakılmıştır.

Bu çalışmada elde edilen bulgular ışığında, geri ödeme performansını etkileyen faktörler hakkında daha fazla bilgi edinmek isteyen araştırmacılar, Etiyopya'daki kredi borçluları arasında geri ödeme performansını etkileyen diğer psikolojik, sosyolojik ve coğrafik faktörler hakkında geniş bir araştırma alanına sahiptirler.

Son olarak katılımcıların islami finansta geç ödeme için herhangi bir ceza ödenmediği algısı ve kredilerini geri ödemedeki isteksiz davranışları, FMF'nin başarısı için büyük bir

soruna neden olabileceğinden, sorunun çözümü için şariat perspektifinde bir yol ve çözüm bulmak için yeni çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır.



KAYNAKÇA

- Abbas, L., & Shirazi, N., (2015). The key players' perception on the role of Islamic microfinance in poverty alleviation. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 6(2), 244 -267. <http://dx.doi.org/10.1108/JIABR-06-2013-0017>
- Abdul Khir, M. F., & Nor Saeran, N. N., (2016). Integrating social finance into agricultural banking: the case study of Malaysia and Pakistan. *Journal of Global Business and Social Entrepreneurship (GBSE)*, 1(5)167–185| gbse.com.my | eISSN 24621714|
- Ahmad, A. U. F., A.B. & Ahmad, R., (2009). Islamic microfinance: the evidence from Australia. *Humanomics*, 25 (3), pp.217-235, <https://doi.org/10.1108/08288660910986946>
- Ahmed, H., (2004). *Role of zakah and awqaf in poverty alleviation*. Occasional paper no. 8. Islamic development bank, Islamic research and training institute.
- Ahmed, H., (2002). Financing microenterprises: an analytical study of islamic microfinance institutions. *Islamic Economic Studies*, 9(2).
- Ahmad, U. F., & Ahmad, R., (2009). Islamic microfinance: the evidence from Australia. *Humanomics*, 25 (3), 217-235
- Ahmad, M.U. and Mahmood, A. (2009) 'Zakat fund-concept and perspective', *Int. J. Monetary Economics and Finance*, 2(3/4),197–205.
- Alam, M. N., (2009). *Interest-Free Microfinance to Micro Entrepreneurs in Rural Bangladesh (A study based on an 'Institutional-Network Approach*. Paper to presented at the First International Microfinance Conference on Microfinance held at ULB Brussels on June 2-4, 2009
- Ali, K. M., (2014). *Integrating Zakah, Awqaf and Islamic Microfinance for Poverty Alleviation: Three Models Of Islamic Micro Finance*. IRTI Working Paper Series, Islamic Economics and Finance Research Division, WP# 1435-19
- Ali, A. F. M., & Ab. Aziz, M. R. (2014). Zakat Poverty Line Index and Gender Poverty in Malaysia: Some Issues and Practice. *International Journal of Business and Social Science*. 5(10).
- Alshebami, A., & Khandare, D. M., (2015). Islamic Microfinance Industry in Yemen Challenges and Opportunities. *International Journal of Social Work*, 2(2).
- Altasseb, H. G. (2015). Comparative Analysis on the Economic Impacts of Client's and Member based Microfinance Institutions in Ethiopia. *Global Journal of Management and Business Research*. (15)7.
- Ascarya, A., (2018). Baitul Maal wat tamwil (bmt): an integrated Islamic social and commercial financial institution in Indonesia. *ISRA-THOMSON REUTERS IRTI ISLAMIC COMMERCIAL LAW REPORT*,(104-107)

- ASLAM, M. N., (2014). Role of Islamic Microfinance in Poverty Alleviation in Pakistan: An Empirical Approach. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*. 4(4), 143–152. E-ISSN: 2225-8329, P-ISSN: 2308-0337
- Amin, F., Muhammad, A., Dabour, N & Bağcı, K., (2015). Integration of Waqf and Islamic Microfinance for poverty reduction: case Studies of Malaysia, Indonesia and Bangladesh. The Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries (SESRI) and International Islamic University Malaysia (IIUM), Gombak, Kuala Lumpur. ISBN: 978-975-6427-34-7
- Atia, M., (2011). *Islamic Approaches to Development: A case study of Zakat, Sadaqa and Qurd al Hassan in Contemporary Egypt*. 8th International Conference on Islamic Economics and Finance
- Azim Khan, A., Haider, H., & Asad, M., (2010). *Impact Assessment of Microfinance: A Case Study of Akhuwat*. Research and Development Centre Faculty of Commerce University of Central Punjab
- Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., & Kinnan, C., (2015). The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics* , 7(1): 22–53.
- Barboniy, G., (2017). Repayment flexibility in microfinance contracts: Theory and experimental evidence on take up and selection. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 142, (C), 425-450.
- Benamraoui, A., & Alwardat, Y., (2019). Asymmetric Information and Islamic Financial Contracts. *International Journal of Economics and Finance*, 11(1): 96-108 ; ISSN 1916-971X E-ISSN 1916-9728
- Berguiga, I., Said, Y., & Philippe Adair, P., (2017) .The social and financial performance of Microfinance institutions in the MENA region: Do Islamic institutions perform better. 34th Spring International Conference, French Finance Association (AFFI), Grenoble, France. <hal-01667406>
- Bhari, A., Sayin, B., Rani, M. A. M., Saidon. R., Abdullah. S. F. S., & Shahrudin, M. S. B. (2018). Had kifayah (zakat poverty line) in Malaysia: a comparative analysis. *Sci.Int.(Lahore)*,30(1),105-109. ISSN 1013-5316;CODEN: SINTE 8
- Bhari, A., Sayin, B., Rani, M. A. M., Saidon. R., Abdullah. S. F. S., & Shahrudin, M. S. B. (2018). Had kifayah (zakat poverty line) in Malaysia: a comparative analysis. *Sci.Int.(Lahore)*,30(1),105-109. ISSN 1013-5316
- Brown, R.B. (2006) “Doing Your Dissertation in Business and Management: The Reality of Research and Writing” Sage Publications, p.43
- Crépon, B., Devoto, F., Duflo E., and Parienté W., (2011). Impact of microcredit in rural areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation.

- Crépon, B., Devoto, F., Duflo, E., & Pariente, W., (2014). Estimating the impact of microcredit on those who take it up: Evidence from a randomized experiment in Morocco.
- Crépon, B., Devoto, F., Duflo, E., and Parienté, W., (2015). Estimating the Impact of Microcredit on Those Who Take It Up: Evidence from a Randomized Experiment in Morocco. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1): 123–150 <http://dx.doi.org/10.1257/app.20130535>
- Crevelari, de o., & Hane E., (2017). *A Different Perspective on the Debate Between Nonprofit and For-Profit Microfinance Organizations*. All Graduate Theses and Dissertations. 6833. <https://digitalcommons.usu.edu/etd/6833>
- De Mel, S., McKenzie D., and Woodruff, C., (2008). *Are Women More Credit Constrained? Experimental Evidence on Gender and Microenterprise Returns*. The Institute for the Study of Labor. IZA Discussion Paper No. 3743
- De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C., (2008). Returns to capital in microenterprises: evidence from a field experiment. *The Quarterly Journal of Economics*, 4(CXXIII), 1329-1372.
- De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C., (2008). Returns to Capital in Microenterprises:
- Demirguc-Kunt, A., Klapper, L and Randall, D., (2013). *Islamic Finance and Financial Inclusion Measuring Use of and Demand for Formal Financial Services among Muslim Adults*. The World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Development Team. Policy Research Working Paper 6642
- Evidence from a Field Experiment. The Institute for the Study of Labor. IZA DP No. 2934
- Effendi, J., (2013). *The Role of Islamic Microfinance in Poverty Alleviation and Environmental Awareness in Pasuruan, East Java, Indonesia :A Comparative Study*. Universitätsverlag Göttingen. <http://univerlag.uni-goettingen.de> ISBN: 978-3-86395-137-5
- El-Komi, M., and Croson, R., (2016). Experiments in Islamic microfinance. *Journal of Economic Behavior & Organization*. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jebo.2012.08.009>
- El-Komi, M., and Croson, R., (2008). Efficiency of Islamic Finance Contracts: Microfinance Experiments. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95 (252– 269).
- El-Zoghbi, M., Karlan, D., Osman, A., & Shammout, N., (2016). *Understanding Demand for Sharia-Compliant Loans: Results of a Randomized Experiment in Jordan*. Washington, D.C.: CGAP, March.
- Elwardi, D., (2015). *The role of Islamic Microfinance in Poverty Alleviation: Lessons from Bangladesh Experience*. Tunisian Institute of Competitiveness and

- Essays, UK. (November 2018). Application Of Islamic Microfinance In Poverty Alleviation Economics Essay. Retrieved from <https://www.ukessays.com/essays/economics/application-of-islamic-microfinance-in-poverty-alleviation-economics-essay.php?vref=1>
- Field E, Pande R, Papp J, Park YJ (2012). *Repayment Flexibility Can Reduce Financial Stress: A Randomized Control Trial with Microfinance Clients in India*. PLoS ONE 7(9): e45679. doi:10.1371/journal.pone.0045679
- Field, E., and Pande, R., (2008). Repayment Frequency and Default in Microfinance: Evidence from India. *Journal of the European Economic Association*, 6(2/3), 501-509
- Field A. *Discovering statistics using SPSS*. 3 ed. London: SAGE publications Ltd; 2009. p. 822.
- Firdaus, M., Beik, I. S., Irawan, T., & Juanda, B., (2012). Economic Estimation and Determinations of Zakat Potential in Indonesia
- Ghasemi, A., & Zahediasl, S.,(2012) .Normality Tests for Statistical Analysis: A Guide for Non-Statisticians. *Int J Endocrinol Metab*.10(2):486-9.DOI: 10.5812/ijem.3505
- Goddard, W. & Melville, S. (2004) “Research Methodology: An Introduction” 2nd edition, Blackwell Publishing
- Ghosh, J., (2013) Microfinance and the challenge of financial inclusion for development, *Cambridge Journal of Economics*, 37 () Pages 1203–1219, <https://doi.org/10.1093/cje/bet042>
- Hamad, M & Duman, T (2014). A Comparison of Interest-Free and Interest-Based Microfinance in Bosnia and Herzegovina. *European Researcher*, (79) 7-2, 1333-1350
- Hamza, H., & Ben Jedidia, K., (2017) .Money Time Value and Time Preference in Islamic Perspective. *Turkish Journal of Islamic Economics*, 4(2), 19-35.
- Haneef, M. A., Bin Amin, F., 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). <http://dx.doi.org/10.1108/IMEFM-03-2014-0029>
- Hassanain, K & Saaid, A. E.,(2016) . Zakah for Poverty Alleviation: Evidence from Sudan. *International Research Journal of Finance and Economics*, 154. ISSN 1450-2887
- Hendratmi, A., & Widayanti M. A., (2017) .Business Model in Islamic Perspective: Practising of Baitul Maal Wattamwil (BMT) UGT Sidogiri East Java Indonesia. *Journal of Management and Marketing Review*, 2 (1), 43 – 52

- Hinson, R., 2011. Banking the poor: The role of mobiles. *Journal of Financial Services Marketing*, 15 (320-333)
- Gordon, D., (2005). *Indicators of Poverty & Hunger. Expert Group Meeting on Youth Development Indicators*. United Nations Headquarters, New York
- Hossain, M., AbdulMalek, M., Hossain, A., Reza, H., & Ahmed, S., (2016). *Impact assessment of credit program for tenant farmers in Bangladesh: Evidence from a field experiment*. CIRJE Discussion Papers: <http://www.cirje.e.u-tokyo.ac.jp/research/03research02dp.html>
- Ishak, I. S. & Alias, R. (2005). Designing a Strategic Information Systems Planning Methodology for Malaysian Institutes of Higher Learning (isp- ipt). *Issues in Information System*, VI(1)
- Ismail, A., (2010). An Islamic View on Poverty. Research Center for Islamic Economics and Finance, Universiti Kebangsaan Malaysia. Working Paper in Islamic Economics and Finance No. 1018
- Jaafar, A. Z., (2017). Integrating Zakat with Development Impact Bond (DIB): Assessing Possible Approaches to Maximizing Impact from Zakat Investment. *Social Impact Research Experience (SIRE)*. 55. <https://repository.upenn.edu/sire/55>
- Jackson, S.L. (2011). *Research Methods and Statistics: A Critical Approach*, 4th edition, Cengage Learning, p.17
- Jarungrattanapong, R., (2018). Joint-liability and dynamic incentive mechanisms in microlending: Evidence from lab-in-the-field experiments in Thailand. *Kasetsart Journal of Social Sciences* xxx (2018), 1-8
- Karlan, D., & Zinman, J., (2011). Microcredit in Theory and Practice: Using Randomized Credit Scoring for Impact Evaluation. *Science*, 332; 1278-1284. DOI: 10.1126/science.1200138
- Karim, N., Tarazi, M., & Reille, X., 2008. *Islamic Microfinance: An Emerging Market Niche*. Focus Note 49. Washington, D.C.: CGAP, August
- Ledgerwood, J., (2000). *Microfinance handbook: an institutional and financial perspective*. The International Bank for Reconstruction and Development/THE WORLD BANK. ISBN 0-8213-4306-8
- Mansori, S., Kim, C., & Safari, M., (2015). A *Shariah* Perspective Review on Islamic Microfinance. *Asian Social Science*, 11(9). ISSN 1911-2017 E-ISSN 1911-2025
- McKenzie, D., & Woodruff, C., (2008). Experimental Evidence on Returns to Capital and Access to Finance in Mexico. *THE WORLD BANK ECONOMIC REVIEW*, VOL. 22(3), 457–482
- Maazullah, & Bedi, A., (2017). Returns to Islamic Microfinance: Evidence from a Randomized Experiment in Pakistan. The IZA Institute of Labor Economics, IZA DP No. 10965

- Masyita, D (2012). *Sustainable Islamic microfinance institutions in Indonesia: an exploration of demand & supply factors and the role of Waqf*. Durham theses, Durham University. Available at Durham E-Theses Online: <http://etheses.dur.ac.uk/5942/>
- Mohsin, M. I., (2013). Potential of Zakat in Eliminating Riba and eradicating poverty in Muslim Countries. {CASE STUDY: SALARY DEDUCTION SCHEME OF MALAYSIA}. EJBM-Special Issue: *Islamic Management and Business*, 5 (11)
- Murthy, U., & Mariadas, P. A., (2017). An Exploratory Study on the Factors Contributing Loan Repayment Default among the Loan Borrowers in Micro Finance Institutions in Shah Alam, Selangor. *International Journal of Business and Management*; 12 (12) :242-250. ISSN 1833-3850 E-ISSN 1833-8119
- Nadwi, M.A., & Kroessin, M. (2013). *Cash Waqf: Exploring concepts, jurisprudential boundaries and applicability to contemporary Islamic microfinance*, Islamic Relief Worldwide, Working Paper Series No. 2013-0x: Birmingham, UK.
- Mwangi, N. W. (2016).the effect of interest rates on microfinance institutions' products in Kenya; a case study of Kenya women's finance trust in Nairobi county. A Research Report Submitted to the Chandaria School of Business in Partial Fulfillment of the Requirement for the Degree on Master of Business Administration (MBA)
- Nadzri, F., AbdRahman, R., & Omar, N., (2012). *Zakat and Poverty Alleviation: Roles of Zakat Institutions in Malaysia*. *International Journal of Arts and Commerce*,1(7)
- Nimon, K., & Williams, C., (2009). Evaluating Performance Improvement through Repeated Measures: A Primer for Educators Considering Univariate and Multivariate Designs. *Research in Higher Education Journal*, 2
- Nurrachmi, R., Fathia, M., Mad-ahdin, A., Radenarmad, N., & Akhtar, R., (2012). Time Value of Money in Islamic Perspective and the Practice in Islamic Banking Implications. Online at <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/46818/> MPRA Paper No. 46818.
- Obaidullah, M., & Mohamed-Saleem, A., (2008). Innovations in Islamic Microfinance: Lessons from Muslim Aid's Sri Lankan Experiment. Islamic Microfinance Working Paper Series No. 01-09. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1506075> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1506075>
- Obaidullah, M., & Shirazi, N., (2015). Islamic Social Finance Report
- Ogunbado, A., Ahmed, U., & Abubakar, Y.,(2017) . Islamic Banking and Finance in O'Donoghue, T., & Punch K., (2003). Qualitative Educational Research in Action: Doing and Reflecting. Routledge. p.78.
- Oxford Microfinance Initiative (2012). establishment and expansion of islamic microfinance institutions (mfis) in africa by farz foundation. farz foundation

- Oztuna D, Elhan A, & Tuccar E. (2006). Investigation of four different normality tests in terms of type 1 error rate and power under different distributions. *Turkish Journal of Medical Sciences* 36 (3):171-6.
- Pandey, P & Pandey, M. M. (2015). *Research Methodology: tools and techniques*. Bridge Center. ISBN 978-606-93502-7-0
- park, E., cho, M., & ki, CS., (2009). Correct Use of Repeated Measures Analysis of Variance. *Korean J Lab Med.* (1):1-9.
<https://doi.org/10.3343/kjlm.2009.29.1.1>
- Possumah, B. T. (2016). *Had Kifayah Zakah and Adequacy of Income Redistribution: A Proposal Framework*. *International Journal of Zakat* 1(1), 36-49
- Rana, M. S., Ismail, m. n., Ismail. I., (2015). *Islamic Microfinance in Palestine: Challenges and Prospects*. LPEM Conference on Economics and Finance in Indonesia 2015, Universitas Indonesia
- Riwajanti, N. I. (2013). *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 theses, Durham University*. Available at <http://etheses.dur.ac.uk/9386/>
- Rusydiana, A., & Devi, A., (2013). challenges in developing baitul maal wat tamwiil (Bmt) in indonesia using analytic network process (ANP). *Business and Management Quarterly Review*, 4(2), 51-62. ISSN 2180-2777
- Saada, N., Mohamed, M. O., Long S. Le, L. S., Haneef, M. A., & AbdulGhani, H. M., (2013). Towards Adopting Zero Interest Financing (ZIF) and Profit and Loss Sharing (PLS) Principle in Islamic Microfinance: The Case of Amanah Ikhtiar Malaysia. *Journal of Islamic Finance*, 2 (2) 038 – 050.
- Saad, R. A., Abdul Aziz, N. M., saad, N. S., Abdul Aziz, & Sawandi, (2014). Islamic accountability framework in the zakat funds management. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 164 (2014) 508 – 515
- Safiuddin, S. K., (2011). IS MICRO FINANCE A PROFIT MAXIMISING INDUSTRY OR A SOCIAL BUSINESS – SOME EVIDENCES FROM RECENT LITERATURE SURVEY. *Indian Journal of Commerce & Management Studies*, II (2) . ISSN – 2229-5674
- Samad, A., (2004). performance of interest-free Islamic banks vis-à-vis interest-based conventional banks of Bahrain. *IIUM Journal of Economics and Management*, 12(2)
- Sanchez-Martinez, M., & Davis, E., (2014). A review of the economic theories of poverty. National Institute of Economic and Social Research (NIESR) Discussion Papers 435, National Institute of Economic and Social Research.
- Saifee, A., Baloach, A., Khalid, I., and Sultan, s., (2012). Islamic Strategies for the Elimination of Poverty from the Society. *British Journal of Humanities and Social Sciences*, 6 (1) 34-39. ISSN 2048-1268

- Sarea, A., (2012). Zakat as a Benchmark to Evaluate Economic Growth: An Alternative Approach. *International Journal of Business and Social Science* , 3(18)
- Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A. (2012). Research Methods for Business Student. 6th edition, Pearson Education Limited.
- Siswanto & Nurhayati (2012). Factors Affecting Concern about Zakat as a Tax Deduction in Indonesia. *Int. J. Manag. Bus. Res.*, 2 (4), 293- 312
- Shah. F. A., (2011) .SOCIAL ENTREPRENEURSHIP. <https://opinioninternational.wordpress.com/tag/farhat-abbas-shah/>
- Shaikh, Salman. (2016). Zakat Collectible in OIC Countries for Poverty Alleviation: A Primer on Empirical Estimation. 10.13140/RG.2.2.13070.66887.
- Shaikh, S. A., (2014). Welfare Potential of Zakat: An Attempt to Estimate Economy wide Zakat Collection in Pakistan. MPRA Paper No. 68752, Online at <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/68752/>
- Shirazi, N., and Amin, F., (2009))Poverty Elimination Through Potential Zakat Collection in the OIC-member Countries: Revisited. *The Pakistan Development Review* (48)4, 739–754
- Shirazi,N., Obaidullah, M., and Haneef, M., (2015). *Integration of Waqf and Islamic Microfinance for Poverty Reduction: Case of Pakistan*. Islamic Research and Training Institute, WP# 1436-05
- Ssemambo, H.,(2017).. an analysis on the role of islamic microfinance as a strategy in meeting the challenges of poverty in the Asian region: case study of Brunei Darussalam. Brunei Darussalam, Universitie <https://www.researchgate.net/publication/320487085>
- Suhaib, A., (2009). Contribution of Zakat in the Social Development of Pakistan. *Pakistan Journal of Social Sciences (PJSS)*. 29(2) 313-334
- Suharto, U. (2018). Riba and interest in Islamic finance: semantic and terminological issue. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, (11)1, 131-138. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-08-2016-0109>
- Tamanni, I., Sami Nabi, M., & Zouari, Z., (2014). Islamic Microfinance. *Global Islamic Finance Report* , 162-174. DOI: 10.13140/RG.2.1.4750.6960
- UNDP (2018). Ethiopia's Progress towards Eradicating Poverty. Paper to be presented to the Inter-Agency Group Meeting On the "Implementation of the Third United Nations Decade for the Eradication of Poverty (2018 – 2027)". Addis Ababa Ethiopia
- Yumna, A., & Clarke, M., (2011). *Integrating zakat and Islamic charities with microfinance initiative in the purpose of poverty alleviation in Indonesia*. 8th International Conference on Islamic Economics and Finance. Sustainable growth and inclusive development from an Islamic perspective, Doha-Qatar

Zainordin, N., Selvaraja, M., Man, N., & Hoong, L., (2016). challenges and opportunities of Islamic banking and financial institutions in Malaysia. *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*. 10(1). ISSN 2289-1560

Zulhibri, M., (2016). *Islamic Finance, Financial Inclusion Policy and Financial Inclusion: Evidence from Muslim*. Islamic Research and Training Institute, Islamic Economics and Finance Research Division, IRTI Working Paper 1437-01



EKLER

EK 1

Kredi Talep Formu

Birinci Bölüm: Kişisel ve Kredi Bilgiler:

Bu form kredi talebinde bulunanlar için hazırlanmıştır. Doldurulan form ve destekleyici belgeler derneğe aittir. Aşağıdaki sorular kişisel geçmiş bilgileriniz ve Kredi Bilgilerinizle ilgilidir. Her bir soruyu okuduktan sonra, lütfen “X” işaretini koyun veya cevabı verilen satıra yazın.

			<u>X</u>		<u>X</u>
	Cinsiyetiniz?:	a) Erkek		Kadın	
	Eğitim durumunuz?:	Okuma yazma bilmeyen		Üniversite	
		İlköğretim		Lisansüstü	
		Lise			
	Medeni durumunuz	Bekar		Evli	
		Boşanmış			
	Çocuğunuz var mı?	yok		3	
		1		4	
		2		5	
	Yaşınız	18- 35		56 'dan büyük	
		36-56			
	Adres	Bölge		woreda	
		kebele		ev numarası	
		mob		mail	
		Doğum tarihi		kimlik numarası	
		Veren kuruluş			
	Konut Durumu:	Sahipli		Kiralanmış	
		ücretsiz			
1	Şu anki işiniz?	Devlet memuru		Ev hanımı	
		Özel sektör		Asker veya Polis	
		İşsiz		Öğrenci	
		Emekli		Diğer; (.....)	
		kendi işi			
2	Şu andaki işiniz gelirinizin tek kaynağı mı?	Evet		Hayır	

4	mevcut kredinin amaçlanan amacı nedir	Yeni bir işletme kurmak		Sağlık harcamalar	
		Mevcut iş alanını genişletme		Kişisel veya Hanehalkı harcamaları	
		Tüketim harcamaları		Çocukların eğitimi	
		Diğer (lütfen belirtiniz)		Acil durumlar	
8	mikrofinans kuruluşundan borç para aldınız ise bundan önce kaç kere borç aldınız?	1 kere		4 kere	
		2 kere		4 'ten fazla	
		3 kere		0	
	Bağlanmak istediğiniz İslami ürünler	Murabaha		Qard Al-Hassan	
	bunaa uluslararası banka hesap numarası				
	Kredi talebi nedenlerini kısaca açıklayın				
	istenen kredi miktarı				

Başvuru sahibinin adı _____ İmza _____ Tarih _____

_____ tarafından doğrulandı ve onaylandı İmza _____ Tarih _____

Garantör (ler) tarafından burada imzalanmıştır:

1. Garantör _____ 2. Garantör _____

Borç Alanla İlişki _____ Borç Alanla İlişki _____

İmza _____ İmza _____

Tarih _____ Tarih _____

Kişiler cep numarası 1. _____ 2. _____

BEYAN: Kredi istemek için kayıt olmak için başvuruyorum. Borçlu olarak kabul edilmek karşılığında, kredinin geri ödenmesine aylık katkı yapmayı ve kredi geri ödenene kadar katkı sağlayan olarak devam etmeyi taahhüt ediyorum. Aylık ödeyeceğim. Dolayısıyla bu başvuru formunu doldurarak yukarıda verdiğim bilgilerin doğru ve beni bağlayıcı olduğunu onaylıyorum.



EK 2

Sayın Katılımcı,

Türkiye'de Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsünde, Doktora çalışmasının bir parçası olarak yürütülen bu çalışma, Harari Bölgesi /Etiyopya'da Yoksulluğun Azaltılmasına Yönelik Faizsiz mikrofinans kurumunu etkileyen faktörlerin üzerine odaklanan bir araştırmadır. Bu anketin amacı Harari ve Dire mikrofinansının sağladığı faizsiz mikrofinans ürünlerinin sunduğu etkileyen faktörlerin tespit etmektir.

Bu ankete katılımınız değerlidir, bu nedenle lütfen çok fazla zamanınızı almayacağını düşündüğümüz tüm soruları yanıtlamanızı rica ederim. Tüm cevaplarınız gizli kalacaktır ve ayrıca katılımcıların isim belirtmesi gerekmemektedir. Herhangi bir sorunuz olursa, ulaşabileceğiniz e-posta adresim: abdulahiwazir@yahoo.com

Bu ankete katılmakla, faizsiz mikrofinans ürünlerinin geleceğine bir katkı sağlayacağınızı belirtmek isterim ve katılımınız için şimdiden teşekkür ederim. Lütfen sorulan sorulara göre, belirtilen alanlara “X” işaretini koyun veya cevabı verilen satıra yazın.

Saygılarımla,

Birinci Bölüm: Kişisel Bilgiler:

Aşağıdaki sorular kişisel geçmiş bilgilerinizle ilgilidir. Her bir soruyu okuduktan sonra, lütfen “X” işaretini koyun veya cevabı verilen satıra yazın.

1. Cinsiyetiniz?:	a) Erkek ()	b) Kadın ()
2. Eğitim durumunuz?:	a) Okuma yazma bilmeyen ()	b) İlköğretim ()
	c) Lise ()	d) Üniversite ()
	e) Lisansüstü ()	
3. Medeni durumunuz?:	a) Bekar ()	b) Evli ()
	c) Boşanmış ()	
4. Çocuğunuz var mı?:	yok () 1() 2() 3() 4() 5() 6() 7() 8 ve daha fazla()	
5. Yaşınız?:	a) 18- 35 ()	b) 36-56 () c) 56 'dan büyük()

İkinci Bölüm: Katılımcıların Kredi Bilgileri

Bu bölüm katılımcıların Kredi Bilgileri ile ilgili soruları içermektedir. Her bir soruyu okuduktan sonra, lütfen “X” işaretini koyun veya cevabı verilen satıra yazın.

			X		X
1	Şu anki işiniz?	Devlet memuru		Ev hanımı	
		Özel sektör		Asker veya Polis	
		İşsiz		Öğrenci	
		Emekli		Diğer; (.....)	
		kendi işi			
2	Şu andaki işiniz gelirinizin tek kaynağı mı?	Evet		Hayır	
3	Lütfen mevcut işinizden başka bir gelir kaynağınız olup olmadığını belirtiniz	Devlet memuru		Öğrenci	
		Özel şirkette		Ev hanımı	
		Emekli		kendi işi	
		Diğer (lütfen belirtiniz)			
4	mevcut kredinin amaçlanan amacı nedir	Yeni bir işletme kurmak		Sağlık harcamalar	
		Mevcut iş alanını genişletme		Kişisel veya Hanehalkı harcamaları	
		Tüketim harcamaları		Çocukların eğitimi	
		Diğer (lütfen belirtiniz)		Acil durumlar	
5	Hiç bir mikrofinans kuruluşundan borç para aldınız mı?	Evet		Hayır	
6	5. Soruya cevabınız evet ise, uygun bir cevabı işaretler misiniz?	Yeni bir işletme kurmak		Sağlık harcamalar	
		Mevcut iş alanını genişletme		Kişisel veya Hanehalkı harcamaları	
		Tüketim harcamaları		Çocukların eğitimi	
		Diğer (lütfen belirtiniz)		Acil durumlar	
7	5. Soruya cevabınız hayır ise, uygun bir cevabı işaretler misiniz?	farkındalık eksikliği		Yeterince param vardı	
		borçlanma korkusu		Faizli olmak	
		Teminat eksikliği		Diğer (lütfen belirtiniz)	
8	5. Soruya cevabınız evet ise bundan önce kaç kere borç aldınız?	1 kere		4 kere	
		2 kere		4 ‘ten fazla	
		3 kere		0	
9	Faizsiz mikrofinans hizmetini seçmenizin nedeni? (birden fazla tıklayabilirsiniz)	Kredilerin daha hızlı incelenmesi		Yeterli sermaye sağlamaları	
		Şeriat kanununa göre hareket etmesi		Yatırım Avantajı	
		Diğer (.....)		Dini	
10	Krediyle ilgili olarak, hiç bir mikrofinans kuruluşundan eğitim aldınız mı?	Evet		Hayır	
11	Cevabınız evet ise ne tür bir eğitim aldınız? (birden fazlamı işaretleyebilirsiniz)	Defter tutma		Teknik eğitim	
		Bilmiyorum / hatırlamıyorum		Diğer (.....)	
12	Faiz bazlı mikrofinans sistemi nedeniyle yeni bir işletme veya genişleme için borçla finanse edilmek üzere olan bir planı hiç iptal ettiniz mi?	Evet		Hayır	

	Lütfen 1'den 5'e kadar olan Aile Güçlendirme değişkenler ölçeği kullanarak en uygun olduğunu düşündüğünüz yere [X] işaretini koyarak aşağıdaki maddelere cevap verin.	1. Olumsuz Etki	2. Biraz Olumsuz etki	3. Etki Yok	4. Biraz olumlu etki	5. Olumlu Etki
28	Kredi aldıktan sonra eş / aile üyeleri ile olan ilişkiler üzerindeki etkisi nedir?					
29	Kredinin işiniz üzerindeki etkisi nedir?					
30	Kredinin hanehalkı tüketim harcamaları üzerindeki etkisi nedir?					
31	Kredinin Çocuklarınızın eğitimi üzerindeki etkisi nedir?					
32	Kredinin sağlığını üzerindeki etkisi?					

Üçüncü Bölüm: - Bilinçlendirme Kalemleri:

Şeriat uyumlu mikrofinans konusundaki farkındalık soruları

Lütfen aşağıdaki maddelere 1 - 5 arasındaki ölçeği kullanarak en uygun olduğunu düşündüğünüz cevabı verin (1: Zayıf, 2 = Biraz zayıf, 3 = İyi, 4 = Çok iyi ve 5 = Mükemmel).

		1	2	3	4	5
4	Şeriat uyumlu mikrofinans ürünlerinde kullanılan terimlerle ilgili anlayış seviyeniz ne kadar iyi? (lütfen her satırda yalnızca birini işaretleyin)	Zayıf	Biraz zayıf	İyi	Çok iyi	Mükemmel
A	Riba					
B	Müşareket					
C	Murabaha					
D	Salam					
E	Qard Hasan					
F	İcara					
G	Mudharabah					

Dördüncü bölüm: - değişkenler

Aşağıda, katılımcıların faizsiz mikrofinans ürünlerinin karşı karşıya kaldığı fırsatlarla ilgili görüşlerini ele alan maddeler bulunmaktadır. Lütfen aşağıdaki maddeleri 1 - 5 arasındaki ölçeği

kullanarak en uygun olduğunu düşündüğünüz yere [X] işareti koyun (1: Kesinlikle Katılmıyorum, 2 = Katılmıyorum, 3 = Tarafsız, 4 = Katılıyorum ve 5 = Kesinlikle Katılıyorum).

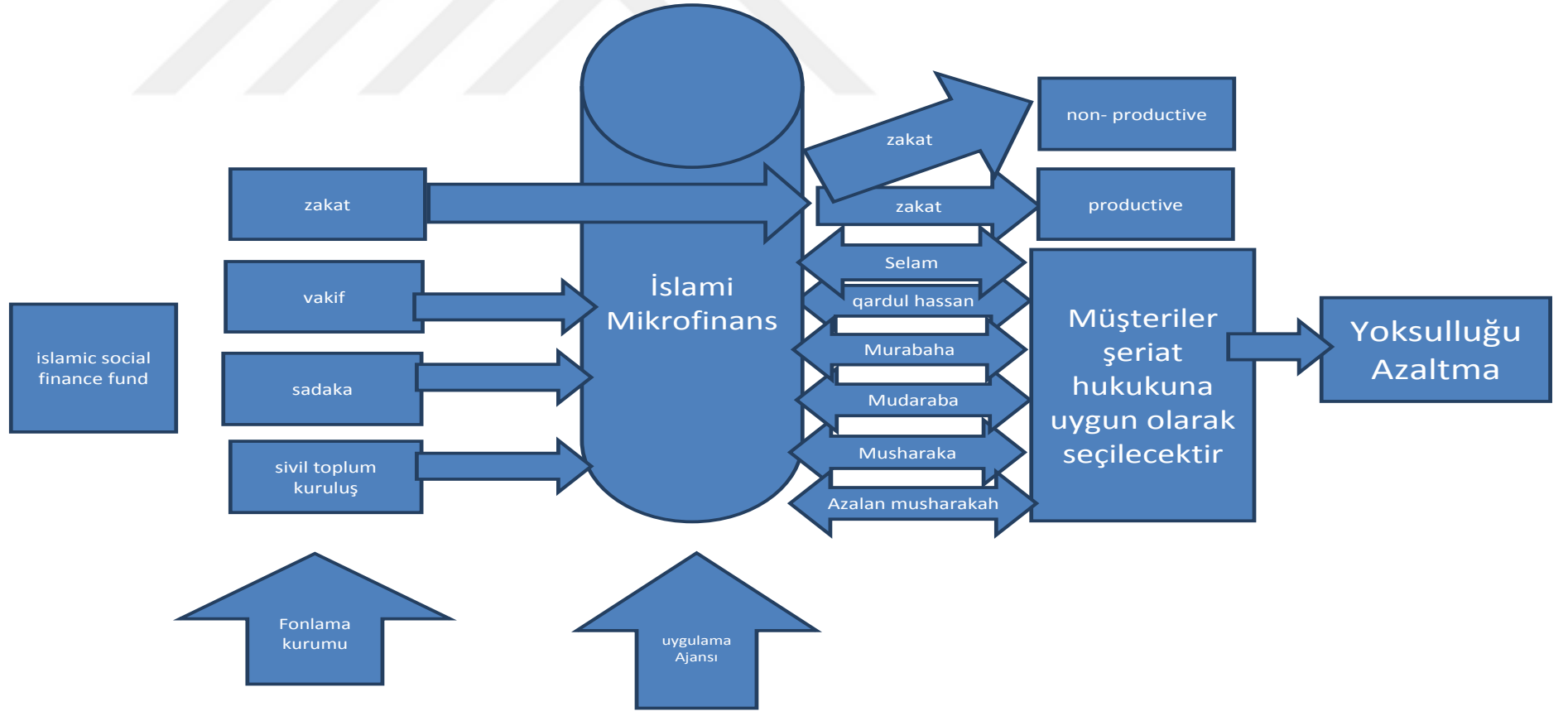
		1. Kesinlikle Katılmıyorum	2. Katılmıyorum	3. Tarafsız	4. Katılıyorum	5. Kesinlikle Katılıyorum
	Ekonomik değişkenler					
1	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Mevcut ticari faaliyetin genişletilmesinde yardımcı olur					
2	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Gelirlerin artırılmasında yardımcı olur					
3	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Tasarrufların artırılmasında yardımcı olur					
4	İstihdam olanakları sağlanmasında yardımcı olur					
5	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Yoksulluğu etkili bir şekilde azaltılmasında yardımcı olur					
	İdari ve operasyonel					
1	Faizsiz Microfinance’da, Kredi temerrütleri ile başa çıkmak için bir mekanizma vardır					
2	Faizsiz Microfinance, Kredi alma konusunda daha kısa zaman alır					
3	Faizsiz Microfinance, Kredinin elde edilmesinde karmaşık süreçlere sahip değildir					
4	Faizsiz Microfinance, müşteriye Teminatlar konusunda yardımcı olur					
5	Faizsiz Microfinance ürünleri, müşteriye Borç almanın ön koşullarını kolaylaştırmada yardımcı olur					
6	Faizsiz Microfinance ürünleri, müşterinin Kredi almak için işlemlerinin kolaylaştırılmasında yardımcı olur					
7	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye Kolay kredi geri ödeme şartları sağlamada yardımcı olur					
	Financial değişkenler					
1	Faizsiz Microfinance Yeterli sermayeye sahip değildir					
2	Faizsiz Microfinance İşlem maliyeti yüksektir					
3	Faizsiz Mikrofinans ürünleri kredi boyutu tavanları düşük					
4	Faizsiz Microfinance Geleneksel mikrofinanstan daha fazla kesinti yapar					
	Müşteri servis kalite faktörü					
1	Faizsiz Microfinance ürünleri, Farklı mesleki geçmişlere sahip müşterilere geniş bir hizmet yelpazesi sunmasında yardımcı olur					
2	Faizsiz Microfinance ürünleri müşteriye İş dışı ihtiyaçlar için kredi sağlamada yardımcı olur					
3	Faizsiz Mikrofinans kurumlarında yeterli şube bulunmaktadır					
4	Faizsiz Microfinance, Şeriat yasalarına göre hizmetleri uygulamak için yeterli kalifiye personele sahiptir.					
5	Faizsiz Microfinance, Şeriat yasalarına göre Hizmetleri uygulamada güvenilir fetva kuruluna sahiptir.					
	Düzenleme ve politika faktörleri					
1	Faizsiz mikrofinans düzenlemelerinin uygulanmasının zor olduğunu kabul ediyorum					

2	Faizsiz Microfinance Hükümetin daha fazla önem vermesini sağlar					
	Dini değişkenler					
1	Faize dayalı mikrofinans sistemi nedeniyle birçok Müslüman'ın şu anda Mikrofinans hizmetlerini kullanmadığına inanıyorum					
2	Faizsiz Microfinance Hizmetinin dinle ilgili olduğu için insanların olumsuz bir tutumunun olduğuna inanıyorum					
3	İnsanlar dini inançlarına göre faizsiz MF hizmetlerini olumsuz algılarlar					
	Kurumsal denetim ve kontrol değişkenler					
1	Mikrofinans kurumu tarafından yeterli denetim yapılmamaktadır					
2	Mikrofinans kurumu tarafından yeterli danışmanlık hizmeti verilmemektedir					
	Şeriat uyumlu mikrofinans konusundaki farkındalık					
1	Faizsiz mikrofinans ve ürünleri yalnızca Müslümanların müşterileri içindir.					
2	Toplum, şer-i kredi ve tasarruf yasalarının farkındadır					
3	Şeriat uyumlu mikrofinans, mevcut geleneksel mikrofinansa uygulanabilir bir alternatif olduğunu kanıtlamaktadır					

Diğer yorumlarınızı, lütfen aşağıdaki boşluğa yazın

Zaman ayırdığınız için Teşekkürler...

EK 3



ÖZGEÇMİŞ

Abdulahı Wazır, 1987 yılında Harar, Etiyopya'da doğmuştur. İlköğrenimini Awo Abdal İlköğretim Okulu'nda tamamladıktan sonra orta öğrenimini Harar Lisesi'nde tamamladı. Lisans eğitimini ise, Mekelle Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Fakültesi İşletme Bölümü'nde tamamladı. yüksek lisansını Adama Bilim ve Teknoloji Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü'nde tamamlamıştır.

