

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

**TÜRKİYE’DE İSLAMİ MİKROFİNANS ÜZERİNE UYGULANABİLİR
MODEL ÖNERİLERİ**

DOKTORA TEZİ

Mücahit ÖZDEMİR

Enstitü Anabilim Dalı : İslam Ekonomisi ve Finansı

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN

KASIM – 2018

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

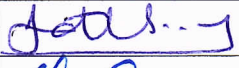
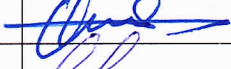
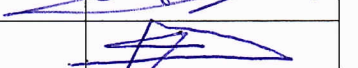
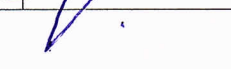
**TÜRKİYE’DE İSLAMİ MİKROFİNANS ÜZERİNE UYGULANABİLİR
MODEL ÖNERİLERİ**

DOKTORA TEZİ

Mücahit ÖZDEMİR

Enstitü Anabilim Dalı : İslam Ekonomisi ve Finansı

“Bu tez 16/11/2018 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği / ~~Oyçokluğu~~ ile kabul edilmiştir.”

JÜRİ ÜYESİ	KANAATİ	İMZA
Prof. Dr. Fatih Savaşan	Olumlu	
Prof. Dr. Sakir Gormuz	Olumlu	
Doç. Dr. Süleyman Kaya	Olumlu	
Prof. Dr. Cihangir AKIN	Olumlu	
Doç. Dr. Faruk TAŞCI	Olumlu	



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

Sayfa : 1/1

Öğrencinin

Adı Soyadı	:	MÜCAHİT ÖZDEMİR
Öğrenci Numarası	:	1360D60001
Enstitü Anabilim Dalı	:	İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSI
Enstitü Bilim Dalı	:	
Programı	:	☐ YÜKSEK LİSANS ☒ DOKTORA
Tezin Başlığı	:	TÜRKİYE'DE İSLAMİ MİKROFİNANS ÜZERİNE UYGULANABİLİR MODEL ÖNERİLERİ
Benzerlik Oranı	:	%7

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE,

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

26/10/2018
Öğrenci İmza

☐ Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler 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.

26/10/2018
Öğrenci İmza

Uygundur

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

Tarih:

İmza:

26.10.18

☐ KABUL EDİLMİŞTİR

☐ REDDEDİLMİŞTİR

EYK Tarih ve No:

Enstitü Birim Sorumlusu Onayı

ÖNSÖZ

Bu çalışmanın hazırlanmasında büyük destekleri olan, özverisi ve mütevaziliğiyle bizlere çok iyi bir örneklik teşkil eden kıymetli danışman hocam Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN'a teşekkürlerimi sunarım. Tez yoğunluğu içerisindeki aksaklıklarına anlayış gösteren İSEFAM Müdürü Doç. Dr. Süleyman KAYA hocama da teşekkür ederim. Yaptıkları yorumlar ile tezin daha iyi bir hâle gelmesini sağlayan değerli hocalarım Prof. Dr. Cihangir AKIN, Prof. Dr. Şakir GÖRMÜŞ ve Doç. Dr. Faruk TAŞÇI'ya minnettarım. Ayrıca tezi bitirmem konusunda kendine özgü tarzıyla beni her zaman motive eden Doç. Dr. Fatih YARDIMCIOĞLU hocama da şükran duyuyorum.

İngiltere'de doktora sırasında geçirdiğim süreçte hem akademik hem de hayata dair konularda her zaman desteklerini hissettiğim, samimiyeti ve fedakarlığı ile bize çok güzel bir örnek olan Prof. Dr. Mehmet ASUTAY hocama da hassaten teşekkürlerimi iletmek isterim.

Doktora sürecime yakından şahitlik eden oda arkadaşım Hakan ASLAN'a, tezimi sabırla okuyan ve notlarını ileten Salih ÜLEV'e, İSEFAM'da birlikte görev yaptığımız arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunarım. İngiltere'de bulunduğum sürede ve sonrasında içten desteğini hep hissettiğim Erhan AKKAŞ'a teşekkürü bir borç bilirim.

Bizleri en güzel şekilde yetiştirmek için gayret eden ve bu günlere gelmemde kelimelerle ifade edilemeyecek kadar emeği olan fedakâr annem Yıldız ÖZDEMİR'e ve kıymetli babam Tunç Ali ÖZDEMİR'e teşekkürüm kifayetsiz kalır.

Son olarak, tezimi yazarken yanıma gelip, “Baba sen ne yapıyorsun? Hâlâ yoksullukla ilgili kitabı mı yazıyorsun?” gibi hoş ve anlamlı sorular soran canım oğlum Ali Mert'e, teze başladığım zamanlarda dünyaya gelen ve bu süreçten bîhaber olup sanırım sadece kafasında “babam şu bilgisayarda ne yapıyor” diye düşünceler olan güzel kızım Lina'ya, tez sürecinde tüm fedakârlığı ve anlayışı en son raddesine kadar gösteren, her zaman maddi ve manevi olarak bana destek olan, en zor anlarımda samimiyeti ile beni teskin eden sevgili eşim Öznur ÖZDEMİR'e gönülden teşekkür ediyorum. Onlara minnettarım.

Mücahit ÖZDEMİR
16.11.2018

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	i
KISALTMALAR LİSTESİ.....	vi
TABLO LİSTESİ	viii
ŞEKİL LİSTESİ.....	xi
GRAFİK LİSTESİ	xiii
ÖZET.....	xiv
SUMMARY	xv
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: MİKROFİNANS	9
1.1. Mikrofinansın Tanımı.....	9
1.2. Mikrofinansın Ortaya Çıkışı ve Gelişimi	11
1.2.1. İlk Mikrofinans Benzeri Kuruluşlar.....	12
1.2.2. 1950-1970: Devlet Destekli ve Başarısızlıkla Sonuçlanan Girişimler	14
1.2.3. 1970’li Yıllar: Mikrokredinin Ortaya Çıkışı.....	15
1.2.4. 1980-1990: Mikrokredi Kuruluşlarının Kendilerini Kanıtlamaları	16
1.2.5. 1990’lar: Mikrofinans Kavramının Yayılması ve Paradigma Değişimi.....	17
1.2.6. 2000’ler: Mikrofinansla Yönelik Uluslararası Takdir, Sermaye Piyasalarına Açılma ve Eleştiriler	19
1.3. Mikrofinansta Finansal ve Sosyal Aracılık.....	21
1.4. Mikrofinans Sunumuna Yönelik Kurumsal ve Hedef Açısından Yaklaşımlar	24
1.4.1. İlişkilendirme ve Paralel Yaklaşım.....	24
1.4.2. Yoksulluk ve Sürdürülebilirlik Yaklaşımı	25
1.4.3. Geçim Odaklı ve Büyüme Odaklı Girişimler	26
1.5. Mikrofinans Kuruluşu Modelleri	28
1.5.1. Resmî Olma Durumlarına Göre MFK’lar.....	28
1.5.1.1. Formel Kuruluşlar	29
1.5.1.2. Yarı-formel Kuruluşlar	29
1.5.1.3. İnfomel Finansman Sağlayıcılar.....	30
1.5.2. Kredi Verme Modellerine Göre MFK’lar.....	30
1.5.2.1. Birlik Modeli	31
1.5.2.2. Banka Garantisi Modeli	31
1.5.2.3. Topluluk Bankası Modeli	31
1.5.2.4. Kooperatif Modeli	32
1.5.2.5. Kredi Birliği Modeli	32

1.5.2.6. Grameen Modeli	33
1.5.2.7. Grup Modeli.....	33
1.5.2.8. Bireysel Model.....	33
1.5.2.9. Aracı Kuruluş Modeli	34
1.5.2.10.STK Modeli	34
1.5.2.11.Grup Baskısı Modeli.....	34
1.5.2.12.ROSCA Modeli	35
1.5.2.13.Küçük İşletme Modeli	36
1.5.2.14.Köy Bankaları Modeli	36
1.5.2.15.Kiva Modeli	37
1.6. Mikrofinansta Sunulan Hizmetler	37
1.7. Mikrofinansta Kredi Aktarım Mekanizması.....	39
1.8. Mikrofinansta Tasarruf ve Fon Kaynakları	41
1.8.1. Zorunlu ve Gönüllü Tasarruflar	42
1.8.2. Bağışlar ve Devlet Destekleri	44
1.8.3. Diğer Fon Kaynakları	45
1.9. Mikrofinansta Hedef Kitle	45
1.10. Mikrofinansın Faydaları	48
1.11. Konvansiyonel Mikrofinansa Yönelik Eleştiriler.....	50
1.12. Mikrofinans ve Ticari Bankalar.....	53
1.13. Başarılı Mikrofinans Uygulamalarının Özellikleri.....	58
1.14. Dünyada Yoksulluk ve Mikrofinans Sektörü	59
1.15. Türkiye’de Mikrofinans Uygulamaları.....	64
1.15.1. Yasal Düzenlemeler	64
1.15.1.1.BDDK’nın Mikrofinansman Kuruluşları Hakkında Kanun Tasarısı Taslağı	64
1.15.1.2.Diyarbakır Eski Milletvekili Aziz Akgül’ün Mikrofinans Kuruluşları Hakkındaki Kanun Teklifi	68
1.15.1.3.Mikrokredi ile İlgili Diğer Kanunlar	71
1.15.2. Türkiye’de Mikrofinans Talebi.....	73
1.15.3. Türkiye’de Mikrofinans Arzı.....	76
1.15.3.1.Bankalar	76
1.15.3.2.Devlet Kurumları	79
1.15.3.3.Sivil Toplum Kuruluşları	82
BÖLÜM 2: İSLAMİ MİKROFİNANS	89
2.1. İslami Mikrofinans: Kavramsal Çerçeve	89
2.2. Mikrofinans ve İslami Finans Arasındaki Benzerlikler.....	94
2.3. İslami ve Konvansiyonel Mikrofinansın Benzerlikleri ve Farklılıkları.....	98

2.4.	İslami Mikrofinans Talebi	101
2.5.	İslami Mikrofinansman Yöntemleri	103
2.5.1.	Mikro-Ortaklık Yöntemleri.....	106
2.5.1.1.	Mudârebe	106
2.5.1.2.	Müşâreke.....	108
2.5.1.3.	Müzâraa ve Mûsâkat.....	110
2.5.2.	Mikro-Kredi Yöntemleri.....	111
2.5.2.1.	Murabaha	111
2.5.2.2.	Teverruk.....	113
2.5.2.3.	İcâre	115
2.5.2.4.	Selem	117
2.5.2.5.	İstisna.....	120
2.5.3.	Kâr Amacı Gütmeyen Mikrofinansman Yöntemleri	121
2.5.3.1.	Karz-ı Hasen	122
2.5.3.2.	Rehin.....	124
2.5.4.	Karşılıksız Maddî ve Sosyal Yardım	125
2.5.4.1.	Zekât	126
2.5.4.2.	Sadaka.....	128
2.6.	İslami Mikrofinansta Fon Kaynakları.....	128
2.6.1.	İçsel Kaynaklar	129
2.6.1.1.	Cari Hesaplar	130
2.6.1.2.	Yatırım Hesapları.....	131
2.6.1.3.	Özkaynak	132
2.6.2.	Dışsal Kaynaklar.....	133
2.6.2.1.	Bağış, Sadaka ve Zekât.....	133
2.6.2.2.	Karz-ı Hasen Fonu	134
2.6.2.3.	Menkul Kıymet İhraçları	134
2.7.	Risk Yönetimi Ürünleri	136
2.7.1.	Mikrotekâfûl	136
2.7.2.	Kefalet.....	137
2.7.3.	Zekât	138
2.8.	İslami Mikrofinansta Karşılaşılan Sorunlar.....	138
2.9.	İslami Mikrofinans Düzenlemeleri	141
2.10.	İslami Mikrofinans Modelleri.....	145
2.10.1.	İslami Bankalar Bünyesinde Mikrofinans Programı Örneği: IBBL– Bangladeş	146
2.10.1.1.	RDS’nin Kuruluşu, Temel Amaçları ve Hedef Kitlesi.....	148
2.10.1.2.	Finansman Yöntemleri ve Tasarruf Ürünleri.....	150

2.10.1.3.Sistemin İşleyişi.....	152
2.10.1.4.RDS'nin Finansal Performansı	154
2.10.2. STK Modeline Dayalı Mikrofinans Örneği: Akhuwat - Pakistan	157
2.10.2.1.Akhuwat'ın Kuruluşu, Temel Amaçları ve Operasyonel Yapısı	157
2.10.2.2.Mikrofinans Ürünleri	160
2.10.2.3.Borç Verme Süreci	163
2.10.2.4.Akhuwat'ın Finansal Performansı	165
2.10.3. Yerel/Kırsal Banka Örneği: BPRS - Endonezya	166
2.11. Türkiye'deki Uygulamaların Değerlendirilmesi.....	167
2.11.1. Katılım Bankalarının Mikro Ölçekli Kobilere Yönelik Sağladığı Kredilerin İncelenmesi	168
2.11.1.1.Katılım Bankalarının Finansal Verileri Üzerinden İnceleme	168
2.11.1.2.Katılım Bankalarındaki Yetkililerle Yapılan Görüşme Üzerinden İnceleme	173
2.11.2. Katılım Bankaları Dışındaki Yapılar	179
BÖLÜM 3: KATILIM BANKALARI BÜNYESİNDE VE DIŞINDA UYGULANABİLİR İSLAMİ MİKROFİNANS MODEL ÖNERİLERİ	181
3.1. Araştırmanın Yöntemi	181
3.1.1 Araştırmanın Modeli.....	181
3.1.2. Veri Toplama Yöntemi ve Araçları	182
3.1.3. Araştırmanın Örnekleme	183
3.1.4. Katılımcıların Profili.....	184
3.2. Katılım Bankaları Bünyesinde ve Dışında Uygulanabilir Model Önerileri	186
3.2.1. Model 1: Katılım Bankaları Bünyesinde İslami Mikrofinans Modeli	188
3.2.1.1. Katılım Bankaları Neden Mikrofinans Yapmalıdır?	190
3.2.1.2. KBİM Modelinin Gerekçesi	200
3.2.1.3. KBİM Modelinin Amacı ve Hedefleri.....	208
3.2.1.4. KBİM Modelinin Hedef Kitlesi.....	208
3.2.1.5. KBİM Modelinin Fon Kaynakları	214
3.2.1.6. KBİM Modelinin Finansman Yöntemleri	239
3.2.1.7. KBİM Modelinin Operasyonel Yapısı.....	266
3.2.1.8. KBİM Modeli Finansman Aktarım Mekanizması ve Risk Yönetimi... ..	272
3.2.1.9. KBİM Modelinin Temel Ürün ve Hizmetleri.....	289
3.2.1.10.Katılım Bankası ve Diğer Paydaşlar Arasında İşbirlikleri	306
3.2.2. Model 2: Katılım Bankaları Dışı İslami Mikrofinans Modeli	314
3.2.2.1. KDİM Modelinin Gerekçesi	316
3.2.2.2. KDİM Modelinin Amacı ve Hedefleri	318

3.2.2.3. KDİM Modelinin Hedef Kitlesi	319
3.2.2.4. KDİM Modelinin Fon Kaynakları	323
3.2.2.5. KDİM Modelinin Finansman Yöntemleri	335
3.2.2.6. KDİM Modelinin Operasyonel Yapısı	342
3.2.2.7. KDİM Modeli Finansman Aktarım Mekanizması ve Risk Yönetimi	353
3.2.2.8. KDİM Modelinin Temel Ürün ve Hizmetleri.....	370
3.2.2.9. KDİM Kuruluşunun Katılım Bankaları ile İşbirliği	371
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	375
KAYNAKÇA	395
EK	415
ÖZGEÇMİŞ.....	417

KISALTMALAR LİSTESİ

AAOIFI	: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (İslâmi Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Organizasyonu)
BDDK	: Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu
BM	: Birleşmiş Milletler
BMT	: Baitul Maal wat Tamwil
BPRS	: Bank Perkreditan Rakyat Syariah (İslami Yerel Bankalar)
BRI	: Bank Rakayat Indonesia
CAGR	: Compounded Annual Growth Rate (Yıllık Bileşik Ortalama Büyüme)
CGAP	: The Consultative Group to Assist the Poor (Yoksullara Yardım İçin Danışma Grubu)
ÇATÖM	: Çok Amaçlı Toplum Merkezleri
FinTech	: Financial Technology (Finansal Teknoloji)
GAP	: Güneydoğu Anadolu Projesi
GİDEM	: Girişimci Destekleme ve Yönlendirme Merkezleri
GYİAD	: Genç Yönetici ve İşadamları Derneği
IBBL	: İslami Bank Bangladesh Limited (Bangladeş İslam Bankası)
ICD	: Islamic Corporation for the Development of the Private Sector
ISFD	: Islamic Solidarity Fund for Development
İİT	: İslam İşbirliği Teşkilatı
İKB	: İslam Kalkınma Bankası
KBİM	: Katılım Bankaları Bünyesinde İslami Mikrofinans
KDİM	: Katılım Bankaları Dışı İslami Mikrofinans
KEDV	: Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

KRS	: Kredi Risk Skoru
MEIS	: Microenterprise Investment Scheme (Mikrogişimci Yatırım Programı)
MFK	: Mikrofinans Kuruluşu
MSA	: Mudaraba Savings Account (Mudârebe Tasarruf Hesabı)
MSSA	: Mudaraba Special Savings Hesabı (Mudârebe Özel Tasarruf Hesabı)
RDS	: Rural Development Scheme (Kırsal Kalkınma Programı)
ROSCA	: Rotating Savings and Credit Association (Döner Tasarruf ve Kredi Birlikleri)
SHGs	: Self-Help Groups (Kendi Kendilerine Destek Grupları)
SIDA	: İsveç Uluslararası Kalkınma İşbirliği Ajansı
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
SSK	: Sosyal Sorumluluk Komitesi
STK	: Sivil Toplum Kuruluşları
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TEB	: Türk Ekonomi Bankası
TGMP	: Türkiye Grameen Mikrofinans Programı
TİSVA	: Türkiye İsrafi Önleme Vakfı
TKBB	: Türkiye Katılım Bankaları Birliği
TKV	: Türkiye Kalkınma Vakfı
TMSF	: Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UK	: Birleşik Krallık
UNDP	: United Nations Development Programme (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı)
UNICEF	: United Nations International Children's Emergency Fund (Birleşmiş Milletler Çocuklara Yardım Fonu)
UPDS	: Urban Poor Development Scheme (Kentsel Yoksulluk Kalkınma Programı)
yy.	: Yüzyıl

TABLO LİSTESİ

Tablo 1 : Geçim Odaklı ve Büyüme Odaklı Mikrogişimler Arasındaki Temel Farklar..	27
Tablo 2 : Resmî Olma Durumlarına Göre MFK'lar.....	28
Tablo 3 : Konvansiyonel Bankalar ile MFK'lar Arasındaki Farklar	54
Tablo 4 : Bölgelere Göre Aşırı Yoksulluk	60
Tablo 5 : Bölgelere Göre Mikrokredi Müşteri Sayısı Büyümesi (CAGR)	62
Tablo 6 : En Yüksek Müşterisi Sayısına Sahip İlk 10 MFK (2013 yılsonu itibariyle).....	63
Tablo 7 : Türkiye'nin Karşılaştırmalı Finansal Katılım Göstergeleri (2014).....	74
Tablo 8 : TGMP'nin Kredi Ürünleri ve Özellikleri.....	86
Tablo 9 : Güncel Rakamlarla TGMP (Temmuz, 2018)	88
Tablo 10: İslami Mikrofinansın Hadisi Şerif ile İlişkilendirilmesi	92
Tablo 11: İslami ve Konvansiyonel Mikrofinans Arasındaki Farklar	98
Tablo 12: İslami Mikrofinans Modellerinin Kapsamı	145
Tablo 13: Dünyadaki İslami Banka Bünyesinde Mikrofinans Programlarına Örnekler...	146
Tablo 14: Bangladeş Mikrofinans Sektörü Temel Göstergeleri.....	147
Tablo 15: Bangladeş'teki En Büyük MFK'lar (2015 yılsonu).....	148
Tablo 16: RDS Finansman Ürünleri Süre ve Üst Tutarları.....	150
Tablo 17: RDS'nin Son 10 Yıllık Temel Finansal Göstergeleri	154
Tablo 18: RDS'nin Güncel Temel Göstergeleri (31 Aralık 2016).....	155
Tablo 19: Akhuwat'ın Güncel Özet Finansal Göstergeleri	165
Tablo 20: Türkiye'deki KOBİ Tanımı	169
Tablo 21: Katılım Bankalarının KOBİ'lere Yönelik Kullandırdığı Krediler (Aralık 2017, milyon TL)	170

Tablo 22: KOBİ Alt Segmentleri Karşılaştırması	173
Tablo 23: Mikro Segment ile İlgili Görüşme Yapılan Katılım Bankası Yöneticilerine İlişkin Bilgiler	174
Tablo 24: Katılım Bankasından Sağlanan Finansmanın Kullanım Amacı	175
Tablo 25: Başvurularda Bakılan Kriterlerin Önem Sıraları	176
Tablo 26: Mikrokredi Alanların Ciro/Aktif Büyüklükleri, Kredi Tutarları ve Vadeleri...	176
Tablo 27: Teminata İlişkin Bilgiler.....	177
Tablo 28: Katılımcı Bilgileri.....	185
Tablo 29: Ziraat Katılım Ortaklık Yapısı.....	212
Tablo 30: Vakıf Katılım Ortaklık Yapısı	213
Tablo 31: Katılım Bankaları Özkaynak Büyüklükleri (bin TL, 2017).....	215
Tablo 32: Katılım Bankaları Katılım Fonları Büyüklüğü (bin TL, 2017)	217
Tablo 33: Katılım Bankalarının TCMB Zorunlu Karşılık Gelirleri (bin TL)	225
Tablo 34: TMSF Primleri ve Zorunlu Karşılık Gelirlerinin Kıyaslanması (2017)	226
Tablo 35: Katılım Bankaları 2017 Yılı Gecikmiş Krediler ve Tahmini Gecikme Cezası Tutarları (bin TL)	230
Tablo 36: Katılım Bankalarının 2017 Yılı İtibariyle Kullandıkları Kredilerin Türleri, Milyon TL	242
Tablo 37: Katılım Bankalarının Kullandıkları Finansman Yöntemleri (2017).....	242
Tablo 38: Albaraka Türk'ün Kâr-Zarar Projelerindeki Yatırımları ve Kârlılığı	249
Tablo 39: Katılım Bankaları için 2017 Verilerine Göre Maksimum Bağış Limiti	261
Tablo 40: Mikrofinans Programındaki Fon Kaynaklarının Finansman Yöntemlerinde Kullanım Durumu	263
Tablo 41: Başlangıç Finansmanı Temel Özellikleri.....	290

Tablo 42: Seçilmiş Mikrofinans Programları İlk Finansman Tutarları.....	292
Tablo 43: Kurtarma Finansmanı Temel Özellikleri	293
Tablo 44: Mikrogirişimci Destek Finansmanı Temel Özellikleri	295
Tablo 45: Seçilmiş Mikrofinans Programları İkincil Finansman Tutarları.....	296
Tablo 46: RDS Programındaki Tarım ve Hayvancılığa İlişkin Finansman Ürünleri.....	297
Tablo 47: Tarım ve Hayvancılık Destek Ürünü Temel Özellikleri.....	298
Tablo 48: Mikrogirişimcilerle Kâr-Zarar Ortaklığı Ürününün Temel Özellikleri	299
Tablo 49: Katılım Bankalarının 1 Ay Vadeli Güncel Kâr Paylaşım Oranları	302
Tablo 50: Mikrofinans Programına Özel 250-25.000 TL için Kâr Paylaşım Oranları	303
Tablo 51: Katılım Bankalarının Zorunlu Karşılık Gelirleri ve Maksimum Yapabilecekleri Bağış Tutarları.....	325

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1 : Yoksullara Yönelik Finansal Piyasa Başarısızlığının Nedenleri.....	22
Şekil 2 : Sosyal Aracılık Süreci	23
Şekil 3 : Mikrofinansla Yönelik Yaklaşımlar	24
Şekil 4 : Mikrofinansın Hedef Kitlesi.....	47
Şekil 5 : Ticari Bankaların Mikrofinans Hizmeti Sunumundaki Karar Ağacı	56
Şekil 6 : İslami Mikrofinansman Yöntemleri	104
Şekil 7 : Mudârebenin İşleyişi	107
Şekil 8 : Müşârekenin İşleyişi	109
Şekil 9 : Klasik Murabahanın İşleyişi.....	112
Şekil 10: Organize Teverrukun İşleyişi	114
Şekil 11: İcârenin İşleyişi	116
Şekil 12: Klasik Selemin İşleyişi.....	118
Şekil 13: İstisnanın İşleyişi.....	120
Şekil 14: İslami MFK'ların Fon Kaynakları	129
Şekil 15: Katılımcı Grupları	184
Şekil 16: KBİM Modeli İşleyişi	189
Şekil 17: Bankacılık ve Finansal Faaliyetlerin İslamdaki Konumu	191
Şekil 18: Hedef Kitle	209
Şekil 19: Ziraat Katılım Muhtemel Hedef Kitle	212
Şekil 20: Vakıf Katılım Muhtemel Hedef Kitle	213
Şekil 21: Mikrofinans Programı Fon Kaynakları	215

Şekil 22: Özel Fon Havuzlarının KBİM Modelinde Kullanımı	220
Şekil 23: TCMB Zorunlu Karşılık Gelirleri ve Gecikme Cezalarının Mikrofinans Programında Ayrı Olarak Değerlendirilmesi	264
Şekil 24: KBİM Modeli Finansman Yöntemleri ve Muhtemel Hedef Kitle	265
Şekil 25: Mikrofinansın Katılım Bankasının Organizasyon Yapısı İçerisindeki Yeri	268
Şekil 26: Mikrofinans Programı Bilgi Toplama Süreci	277
Şekil 27: Katılım Bankası - STK İşbirliği	308
Şekil 28: KDİM Modeli İşleyişi	315
Şekil 29: KDİM Modeli Hedef Kitle	319
Şekil 30: KDİM Modeli Fon Kaynakları	324
Şekil 31: Katılım Bankası - KDİM Kuruluşu Bağış İlişkisi	326
Şekil 32: Üyelerin Bağışçı Hâle Gelme Süreci	329
Şekil 33: KDİM Modeli Mikro-Kredi Yöntemlerinin İşleyişi	336
Şekil 34: KDİM Organizasyon Şeması	344
Şekil 35: Ayrı Katılım Bankaları Sponsorlu Vakıflar	349
Şekil 36: Katılım Bankaları Ortak Girişim	350
Şekil 37: KDİM Modeli Finansman Aktarım Süreci	354
Şekil 38: KDİM Kuruluşu Örnek Finansman Tutarları	356

GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1: MFK'ların Müşteri Sayısı	61
Grafik 2: MFK'ların Bölgesel Dağılımı	63
Grafik 3: Aktif Müşteri Sayılarına Göre Finansman Metotları (bin kişi).....	105
Grafik 4: RDS'nin Toplam Yatırımlar İçerisindeki Payı	155
Grafik 5: Toplam Krediler İçerisindeki Paylar (Katılım Bankaları Verileri, %).....	171
Grafik 6: Toplam KOBİ Kredileri İçerisindeki Paylar (Katılım Bankaları Verileri, %)..	172
Grafik 7: İslami Bankalar Tarafından Kullanılan Finansman Yöntemleri, 2012	241

Sakarya Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Özeti

Yüksek Lisans	☐	Doktora	☒
Tezin Başlığı: Türkiye’de İslami Mikrofinans Üzerine Uygulanabilir Model Önerileri			
Tezin Yazarı: Mücahit ÖZDEMİR		Danışman: Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN	
Kabul Tarihi: 16.11.2018		Sayfa Sayısı: xv (ön kısım) + (tez) 417	
Anabilim Dalı: İslam Ekonomisi ve Finansı			
Mikrofinans, düşük gelir grubundaki insanlara finansal ve finans dışı hizmetlerin sunularak yoksulluğun azaltılmasını sağlayan önemli yöntemlerden biridir; ancak bu kuruluşların faaliyetlerinde İslami prensiplerle çelişen unsurların olması tüm düşük gelirli kişileri kapsamalarını engellemektedir. Mikrofinansla benzer dönemlerde başlamış olan İslami bankacılık da İslami prensiplere uygun olarak faaliyetlerini sürdürmekte ve birçok insanın finansal hizmetlere ulaşmasını sağlamaktadır. Türkiye’de ise katılım bankaları bu misyonu temsil etmektedir. Ancak düşük gelir grubundakiler, teminatlarının olmaması, kredi geçmişlerinin bulunmaması, birim başına yüksek operasyonel maliyetler gibi sebepler nedeniyle katılım bankalarından finansman sağlayamamaktadır. İslami mikrofinans, İslami bankalar ve konvansiyonel mikrofinans kuruluşları tarafından finansal sistemin dışında bırakılmış kişilere farklı İslami prensipler içerisinde hem finansal hem de finans dışı hizmetlerin sunulmasını sağlamaktadır. Yoksulluğun azaltılmasında İslami mikrofinans metotlarını kullanmak sadece katılım bankaları üzerinden değil banka dışı finans kuruluşları yoluyla da mümkündür. Bu tezin amacı, katılım bankaları ve sivil toplum kuruluşları için Türkiye’ye yönelik İslami mikrofinans modellerinin sunulmasıdır. Araştırmada hem Türkçe literatüre katkı sağlanması hem de pratik anlamda bu modelleri hayata geçirebilecek bir çerçeve sunulması hedeflenmektedir. Yöntem olarak nitel araştırma yöntemi seçilmiş, yarı yapılandırılmış mülakat metodu kullanılarak ilgili paydaşların görüşleri alınmıştır. Mülakata, katılım bankaları, İslami ve konvansiyonel mikrofinans kuruluşları yöneticilerinin yanında, akademisyenler ve düzenleme/kamu kurumlarından toplam 35 kişi katılmıştır. Yapılan görüşmeler çerçevesinde hem katılım bankaları bünyesinde hem de katılım bankaları dışında uygulanabilir iki model oluşturulmuştur. Katılım bankalarının yaygın şube ağları, teknolojik altyapıları, uzman personelleri gibi imkânları nedeniyle İslami mikrofinansın sürdürülebilir şekilde daha çok kişiye sunulması noktasında önemli bir girişim ortaya koyabilecekleri sonucuna ulaşılmıştır. Diğer yandan, her ne kadar katılım bankalarının İslami mikrofinans hizmeti sunmasının yerinde olacağı düşünülse de katılım bankaları dışı kâr amacı gütmeyen kuruluş yapılarına da ihtiyaç vardır. Mülakata katılan İslami mikrofinans kuruluşlarının tecrübelerine bakıldığında, katılım bankaları dışındaki yapıların sürdürülebilirlik gibi zayıf yönleri olmakla birlikte, bu kuruluşların yoksulluğun azaltılmasında farklı imkânlar sunabileceği de görülmüştür. Sonuç olarak, paydaşların görüşleri çerçevesinde şekillenen bu iki İslami mikrofinans modelinin, Türkiye’de düşük gelirliilerin de finansal hizmetlere erişmesine katkı sağlaması umulmaktadır.			
Anahtar Kelimeler: İslami Mikrofinans, Mikrofinans, İslami Finans, Katılım Bankaları, Sivil Toplum Kuruluşları			

Sakarya University
Institute of Social Sciences Abstract of Thesis

Master Degree	☐	Ph.D.	☒
Title of Thesis: Applicable Model Proposals on Islamic Microfinance in Turkey			
Author of Thesis: Mücahit ÖZDEMİR Supervisor: Professor Fatih SAVAŞAN			
Accepted Date: 16.11.2018		Num. of Pages: xv (pretext)+(main body) 417	
Department: Islamic Economics and Finance			
Microfinance is one of the most important methods of reducing poverty by offering financial and non-financial services to low-income people; however, the fact that these microfinance institutions are not complying with Islamic principles in their activities, prevent them from covering all low-income people. Islamic banking, which started in similar periods with microfinance, continues its activities in accordance with Islamic principles and enables many people to reach financial services. The participation banks represent this mission in Turkey. However, the low-income group cannot get financing from participation banks due to reasons such as lack of collaterals, lack of credit histories, and high operational costs per unit. Islamic microfinance enables both financial and non-financial services to be provided by Islamic banks and conventional microfinance organizations to individuals who are excluded from the financial system, in a Shari'a compliant way. The use of Islamic microfinance methods to reduce poverty is possible not only through participation banks but also through non-bank financial institutions. The purpose of this thesis is to present viable Islamic microfinance models for participation banks and non-governmental organisations in Turkey. Thus, it is aimed to provide a contribution to Turkish literature both in theoretical and practical terms. The qualitative research method was chosen as the method and the opinions of the relevant stakeholders were taken by using a semi-structured interview. A total of 35 people from academia and regulatory/public institutions participated in the interview, as well as managers of Islamic and conventional microfinance institutions. Within the framework of the interviews, two models that can be applied both by participations banks and non-governmental organisations are detailed. It has been concluded that participation banks can create an important initiative in terms of introducing Islamic microfinance to more people in a sustainable way because of the widespread branch networks, technological infrastructures, and expert staff. On the other hand, although participation banks are expected to offer Islamic microfinance services, non-profit organizations other than participation banks are also needed. Considering the experiences of the Islamic microfinance managers who participated in the interview, it has been seen that although the structures other than participation banks have weaknesses such as sustainability, they can offer different opportunities in reducing poverty. As a result, it is expected that these two Islamic microfinance models developed in accordance with the views of the stakeholders, would contribute to access of the low-income people in Turkey to financial services.			
Keywords: Islamic Microfinance, Microfinance, Islamic Finance, Participation Banks, Non-governmental Organizations			

GİRİŞ

Araştırmanın Konusu

Modern anlamda İslami bankacılık uygulamalarının tarihi 1960'lı yıllardan itibaren başlatılmaktadır. İlk dönemlerinde lokal girişimler olarak ortaya çıkan bu finansal kuruluşlar, özellikle 1970'li yıllarda yaşanan ekonomik ve siyasi gelişmeler ile dünyanın birçok ülkesine yayılmaya başlamıştır. Türkiye'de ise ilk İslami bankalar 1985 yılında "Özel Finans Kurumları" ismi ile kurulmuştur. 2005 yılında 5411 sayılı yeni Bankacılık Kanunu ile bu kuruluşların ismi "Katılım Bankası"na dönüştürülmüştür. Katılım bankaları, İslami finans alanında önemli bir tecrübe birikimi sağlamış ve İslami finansı kurumsallaştırmıştır.

Konvansiyonel bankaların işlemlerinin, İslam'da temel yasaklardan olan faiz ve garar içermesi nedeniyle birçok kişi finansal sistemin dışında kalmıştır. İslami bankalar bu kişilerin de finansmana erişmesi ve tasarruflarından kâr-zarar ortaklığına dayalı olarak gelir elde etmesini sağlamıştır. Fakat İslami bankalara yönelik yapılan önemli eleştirilerden biri bu kuruluşların, düşük gelir grubundaki insanları, yüksek risk taşıdıklarını düşüncelerinden kaynaklı olarak finansal hizmetlerinin dışında bırakmalarıdır. Sadece kredibilitesi yüksek (yüksek gelir, güçlü teminat, tanınırlık gibi) müşterilerin hedeflenmesi ve bu kesime finansal hizmetlerin sunulması, zengin ile yoksul arasındaki farkın daha da açılmasına neden olmaktadır. Aynı şekilde düşük gelirli insanlar, teminatlarının eksikliği, operasyonel maliyetler gibi nedenlerle İslami bankalar tarafından finansal hizmetlerin dışında tutulmaktadır. Bu açıdan, katılım bankaları tarafındaki durum da dünya uygulamalarından farklı değildir.

Katılım bankalarının faaliyete başladıkları ilk dönemlerde ayakta kalma mücadelesi içerisinde bulunmaları asıl fonksiyonlarından ziyade biraz daha kısa vadeli ve pragmatik şekilde hareket etmelerine neden olmuştur. Bu durum, dönemin şartları da dikkate alındığında bir şekilde maruz görülebilir. Fakat sektörün gittikçe daha fazla büyüdüğü,

finansal sistem için sistematik öneme sahip olduğu ve arkasına önemli kamu desteğini¹ aldığı günümüzde, yoksulluğun azaltılmasında ve fırsat eşitliğinin sağlanmasında katılım bankalarına daha büyük görevler düşmektedir.

Dünyada İslami bankacılıkla benzer tarihlerde başlayan mikrofinans uygulamaları yoksulluğun azaltılması hedefine yönelmiş ve ciddi bir ilerleme göstermiştir. Türkiye’de de gelir adaletsizliğini önlemeye ve fırsat eşitsizliğini kaldırmaya yönelik faizli şekilde düşük gelir gruplarına ürünler sunan mikrofinans kuruluşları (MFK’lar) bulunmaktadır. Fakat ana finans sektörünün içerisine mikrofinansın girememiş olması büyümelerinin ve daha fazla insana ulaşmalarının önünde engeldir. Katılım bankacılığı da temelinde mikrofinansın amaçladığı hedefleri taşımaktadır. Ortaklığa dayalı finansman yöntemlerinden olan mudârebe, kişinin kredibilitesi yerine ortaya koyduğu emeğe ve fikre dayanmaktadır. Günümüzde uygulama sahası bulunan risk sermayesi, melek yatırımcı gibi yöntemler katılım bankacılığının asıl çıkış noktasıdır. Karz-ı hasen gibi herhangi bir getiri içermeyen, zor durumdaki insanların ihtiyaçlarını gidermelerini sağlayan, anaparanın geri ödenmesini içeren yöntemler İslami MFK’lar tarafından da kullanılmaktadır. Tüm bunlara baktığımızda katılım bankalarının ticari kurumlar olduğu ve paydaşlarının (ortaklar, çalışanlar gibi) maddi beklentilerinin söz konusu olduğu da unutulmamalıdır. Katılım bankalarının bu özellikleri de dikkate alınarak kendilerinden beklenen, gelir adaletsizliğini azaltmada etkin rol oynamalarının nasıl sağlanabileceğinin araştırılması gerekmektedir.

Katılım bankalarının İslami mikrofinans yoluyla yoksulluğun azaltılmasında etkinliğinin nasıl artırabileceğinin araştırılması önem taşımakla birlikte, arz tarafında farklı kuruluş modellerinin incelenmesi ve geliştirilmesine de ihtiyaç vardır. Bu anlamda katılım bankaları dışındaki yapılarda da İslami mikrofinansın nasıl sunulabileceği, hangi yapılar içerisinde

¹ 27.07.2018 tarihi itibarıyla, devletin ekonomi politikalarını belirleyen dört düzenleyici ve denetleyici kamu kurumunun (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ve Sermaye Piyasası Kurulu) başında daha önce katılım bankalarında yöneticilik yapmış kişiler bulunmaktadır.

faaliyet gösterebileceği gibi hususların incelenip buna ilişkin model önerilmesi araştırmanın diğer bir konusunu oluşturmaktadır.

Araştırmanın Amacı

Bu konu çerçevesinde çalışma, katılım bankacılığında ve dışında mikrofinansın uygulanabilirliğine yönelik imkânların, zorlukların, ilgili paydaşların da görüşlerine başvurarak tespit edilmesini ve modellerin önerilmesini amaçlamaktadır. Türkiye’de özellikle İslami finans alanındaki çalışmalar oldukça kısıtlıdır ve bu durum katılım bankalarına ve dışındaki yapılara ilişkin sunulacak önerileri de sınırlı hâle getirmektedir. Bu sebeple, İslami mikrofinans alanında yapılacak bir çalışma problemin hem teorik kısmını destekleyecek hem de ülkemizdeki katılım bankaları ve diğer kuruluşlar için pratik öneriler içerecektir. Çalışmada dünyadaki hem faizli hem de İslamî mikrofinans uygulamaları incelenerek Türkiye’de uygulanabilecek en uygun modellerin önerilmesi hedeflenmektedir.

Araştırmanın Önemi

Türkiye’de mikrofinans ile ilgili yeterli sayıda olmasa da literatür oluşturabilecek yayınlar ve lisansüstü çalışmalar yapılmış ve yapılmaya devam etmektedir. Fakat bu çalışmaların hepsi konvansiyonel mikrofinansı/MFK’ları incelemektedir. Bunun yanında katılım bankacılığına yönelik de artan bir ilgi bulunmakla birlikte, ortaya konulan çalışmalar genellikle bu kuruluşların genellikle finansal performanslarına ve ürünlerine yoğunlaşmaktadır. İslami mikrofinansa yönelik yayın neredeyse yok denecek kadar azdır².

² Türkiye’de İslami mikrofinans ile ilgili herhangi bir lisansüstü tez bulunmamakla birlikte son birkaç yılda yazılmış çok sınırlı sayıda makale mevcuttur. Parlakkaya ve Çürük (2015) İslami mikrofinans ile ilgili dünya literatürüne ve Türkiye’deki yoksullukla mücadele yöntemlerine değinip genel bir çerçeve içerisinde model önerisinde bulunmuştur. Bahçe ve Gümüş (2016) ise İslami mikrofinansa ilişkin oldukça yüzeysel değerlendirmeler içeren bir çalışma yapmıştır. Tokmakçioğlu (2017) tarafından katılım bankalarında İslami mikrofinansın uygulanmasına yönelik, bir katılım bankasının mevcut bilanço ve gelir tablosu üzerinden murabahaya dayalı olarak basit bir hesaplama yapılmış ve kâra pozitif katkı yapacağı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada kurulan model hâlihazırdaki murabaha ürününün sadece hedef kitlesinin mikro segment ile değiştirilmesine ve genel bir varsayıma dayanmaktadır. Son olarak Özdemir ve Savaşan (2017) Bangladeş İslam Bankası’nın mikrofinans programını incelemiş ve bu örnek üzerinden Türkiye’deki katılım bankalarına yönelik önerilerde bulunmuştur.

Bu nedenle, araştırmanın teorik açıdan literatürün oluşmasına katkı sağlaması beklenmektedir. Diğer yandan pratiğe dönük olarak, Onuncu Kalkınma Planı (2014 - 2018) İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Programı Eylem Planı'ndaki "Katılım bankaları tarafından gerçekleştirilen sosyal amaçlı projeler finansal alana yönlendirilecektir." hedefine katkı sunacaktır (Kalkınma Bakanlığı, 2014, s. 38). Tüm bunlarla birlikte, katılım bankalarının yanında diğer kuruluşların da yoksulluğun azaltılmasında daha etkin rol almasını sağlayacak bir uygulama önerisi sunularak, teorik çalışmaların yanında pratiğe de uygulanabilir bir model ile katkı yapılması umulmaktadır.

Araştırmanın Temel Soruları

Araştırmanın amaçlarına ulaşabilmesi için şu soruların cevaplarının aranması hedeflenmektedir:

- Yoksulluğun azaltılmasında mikrofinans dünyada ve Türkiye'de ne gibi roller oynamaktadır?
- Türkiye'deki MFK'lar hangileridir ve bu alana yönelik şu ana kadar olan gelişmeler nelerdir?
- İslami mikrofinansı konvansiyonel mikrofinanstan ayıran özellikleri nelerdir? Hangi özellikleri İslami mikrofinansı özgün kılmaktadır?
- Dünyada İslami mikrofinansın uygulama alanları nelerdir ve İslami MFK'lar hangi kurumsal modeller üzerinden faaliyet göstermektedir?
- Dünyadaki İslami MFK'ların karşılaştıkları problemler nelerdir?
- Katılım bankaları ile MFK'lar arasındaki benzerlikler nelerdir?
- Katılım bankaları neden mikrofinans yapmalıdır?
- Katılım bankalarına İslami mikrofinans nasıl entegre edilebilir? Fon kaynakları, finansman metotları, risk yönetim araçları neler olabilir?
- Katılım bankası İslami mikrofinans ilişkisi üzerine ilgili paydaşların algıları ve görüşleri nelerdir?
- Katılım bankaları dışında İslami MFK'lar nasıl yapılandırılabilir?
- Hangi kuruluş modelleri üzerinden İslami mikrofinans hizmeti sunulabilir?

- Katılım bankası bünyesinde ve katılım bankası dışında İslami mikrofinans modellerinin birbirlerine göre üstün ve zayıf yönleri neler olabilir?

Araştırmanın Kısıtları ve Sınırlılıkları

Araştırmanın temel konusunu, İslami mikrofinansın katılım bankaları bünyesinde ve katılım bankası dışında modeller üzerinden Türkiye’de uygulanması oluşturmaktadır. Türkiye’de İslami mikrofinansa yönelik neredeyse yok denecek kadar az bir literatür olması nedeniyle çoğunlukla İngilizce kaynaklardan faydalanılmıştır. Aynı şekilde Türkiye’de İslami mikrofinans alanında kurumsal olarak mevcut yapılar bulunmamaktadır. Konvansiyonel mikrofinansta ise birkaç tane kuruluş olmakla birlikte sadece Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA) bünyesinde bulunan Türkiye Grameen Mikrofinans Programı (TGMP) kurumsal olarak bilgi paylaşımına açıktır. Diğer bir MFK olan Kadın Emegini Destekleme Vakfı’nın (KEDV) Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi’nin (MAYA) ise kamu ile paylaşılan bilgileri oldukça sınırlıdır; aynı zamanda bu kuruluştan biriyle görüşme talepleri sonuçsuz kalmıştır. Bu nedenle Türkiye’deki iki MFK’dan biri ve en kurumsal olan TGMP’nin uygulamaları, kamuya açık bilgi kanalları ve yöneticileriyle yapılan mülakatlar üzerinden incelenmiştir. Bu durum, çalışmanın kısıtlarından birini oluşturmaktadır.

Diğer önemli bir kısıt ise Türkiye’de İslami finansın kurumsallaşmasına yönelik katılım bankaları dışında yapıların oldukça sınırlı olmasıdır. İslami mikrofinansı kurumsal olarak uygulayan bir kuruluş bulunmamaktadır. Bunun yanında kurumsal olmayan informel yapılar üzerinden mikrofinans benzeri uygulamalar olabilir. Bu uygulamalar araştırmanın kapsamı dışında bırakılmıştır. Model önerisinde bulunabilmek için dünyadaki uygulama örnekleri incelenmiştir. Bu örnekler seçilirken sürdürülebilir bir şekilde devam eden uygulamalar olmalarına önem verilmekle birlikte Türkiye’de başka programlara katılmak için bulunan İslami MFK temsilcileriyle mülakatlar yapılmıştır.

Tüm bu kısıtlılıklar dikkate alınarak çalışma bazı noktalarda sınırlandırılmıştır. Çalışmanın temelini İslami mikrofinans oluşturduğu için konvansiyonel mikrofinansın temel özellikleri ve tartışmalarıyla çalışma sınırlandırılmış, özel olarak İslami mikrofinansa odaklanılmıştır. Çalışmada mevcut durumda olmayan uygulama modelleri soyut olarak sunulmaktadır. Bu

nedenle kurulması önerilen İslami mikrofinans modellerine talebin ne olacağı konusunda soyut bir kurum üzerinden alan araştırması yapılmasının şu aşamada araştırmanın kapsamı içerisinde anlamlı sonuçlar vermeyeceği düşünülmüştür. Hâlihazırda hem konvansiyonel MFK olan TGMP'nin, talep tarafında birçok kişiye ulaşıyor olması hem de aynı zamanda katılım bankaları üzerinden İslami finansa yönelik artan ilgi nedeniyle İslami mikrofinansın talep tarafının da mevcut olduğu varsayılmıştır. Bu nedenle çalışmada, İslami mikrofinansın uygulanması noktasında arz tarafı incelenmiş, talep tarafıyla ilgili bir araştırma yapılmamıştır. İslami mikrofinansa yönelik hangi ürünlere talebin olacağı, başvuranların finansman maliyetine olan hassasiyetleri, konvansiyonel ve İslami MFK'lar arasındaki tercih sebepleri gibi talep tarafını ilgilendiren hususlar ayrı bir çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

Mülakat yapılan kişiler hem katılım bankacılığı sektöründen hem de İslami mikrofinans ile ilgili olabileceği düşünülen farklı alanlarda uzmanlığa sahip kişilerden seçilmiştir. Bu kişilerin özellikle uzun yıllar tecrübesi olan ve eğer bir kurumda çalışıyorlarsa o kurumun karar mekanizmalarında söz sahibi, üst düzey yönetici olmalarına dikkat edilmiştir. Bu nedenle mülakatlar, kurumların yöneticileriyle sınırlandırılmıştır.

Önerilen modellerimizden birini katılım bankaları bünyesinde İslami mikrofinans modeli oluşturmaktadır. Katılım bankaları genel olarak Türkiye'de birçok çalışmaya konu olduğundan ve özellikle finansman metotları ile İslami mikrofinansın hemen hemen aynı olması nedeniyle, katılım bankacılığına özel ayrı bir kısım oluşturulmamıştır. Bunun yerine katılım bankalarının mevcut durumları ve neden mikrofinans yapmaları gerektiği ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Araştırmanın Yöntemi

Çalışmanın temelini katılım bankaları bünyesinde ve dışında İslami mikrofinans modellerinin önerilmesi oluşturmaktadır. Bunun öncesinde ise kuramsal olarak mikrofinans ve İslami mikrofinans ile ilgili hem teorik hem de uygulamaya dönük konuların incelenmesi gerekmektedir. Bu amaçla ilk olarak kuramsal analiz yapılmıştır. Sonrasında ise modelin

bileşenlerinin ortaya konulması için ilgili paydaşlara yarı yapılandırılmış mülakat uygulanmıştır.

Kuramsal analiz kısmında bir literatür taraması yapılmıştır. Türkçe literatürdeki çalışmalar ve mevcut uygulamalar da incelenerek konvansiyonel mikrofinans ele alınmıştır. İslami mikrofinans ile ilgili Türkçe neredeyse hiç özgün çalışma bulunmaması nedeniyle İngilizce literatür ve yurtdışı uygulamaları incelenmiş, modele temel teşkil edecek olan hususlar detaylı olarak ortaya konulmuştur.

Türkiye’de İslami mikrofinans alanında kurumsal bir yapı bulunmadığı için modelin uygulanabilir halde ve çok boyutlu olarak ortaya konulması amacıyla ilgili paydaşların görüşlerini almaya yönelik yarı yapılandırılmış mülakat tekniği tercih edilmiştir. Mülakatlarda elde edilen görüşlerden, modellerdeki ilgili kısımların oluşturulmasında istifade edilmiştir. Mülakatların sınıflandırılmasında ve uygun kısımlarla ilişkilendirilmesinde nitel analiz çalışmalarında kullanılan Nvivo programından yararlanılmıştır.

Araştırmanın Kapsamı

Araştırma üç bölüm ve bunlara ilişkin altbaşlıklardan oluşmaktadır. Birinci bölümde, dünyada uzun zamandır uygulanmakta olan konvansiyonel mikrofinans, mevcut literatür çerçevesinde incelenmiştir. Mikrofinans kavramı ve kuruluşlarının gelişimi, mikrofinansın arzına yönelik yaklaşım ile kuruluş modelleri, dünya uygulamalarına referanslarla ele alınmaktadır. Mikrofinanstaki hedef kitle, kredi aktarım mekanizmaları, sunulan hizmetler ile bu kuruluşlara yönelik yapılan eleştiriler ortaya konulmuştur. Ayrıca araştırmanın asıl konularından olan katılım bankaları ile mikrofinans ilişkisine bir zemin oluşturması için ticari bankacılık ile mikrofinans ilişkisi literatürdeki bilgiler ışığında özellikle araştırılmıştır. Dünyadaki mikrofinansa yönelik literatür ve uygulamaların ortaya konulması sonrasında, Türkiye özelinde mikrofinansın gelişimi, bu alana ilişkin mevcut olan düzenlemeler ve önceki dönemlerdeki yasal girişimlerden bahsedilmiştir. Son olarak ise Türkiye’deki MFK’lar genel olarak incelenmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde, İslami mikrofinansla yönelik kavramsal ve betimsel incelemeler yapılmış hem teorik hem de pratikteki uygulamalardan bahsedilmiştir. Bu bölüm, sonraki bölümde önerilecek olan modellere teorik bir zemin hazırlamaktadır. İlk olarak İslami finans, mikrofinans ve İslami mikrofinans kavramları ve uygulamalarının benzer ve farklı yönleri ortaya konulmuştur. Sonrasında ise İslami mikrofinansla kullanılan finansman yöntemleri, fon kaynakları, risk yönetim ürünleri açıklanmıştır. Teorik bilgilerin yanında dünyadaki uygulamalardan da örnekler vermek amacıyla farklı İslami MFK modelleri incelenmiştir. Sonra olarak ise ikincil veriler ve sektördeki beş katılım bankasının ilgili birimlerinde çalışan personel ile görüşülerek mevcut durumda katılım bankalarının mikrofinans benzeri uygulamalarının bulunup bulunmadığı incelenmiş ve bu bilgiler analiz edilmiştir. Aynı zamanda yine son başlıkta, İslami MFK olmasalar da Türkiye’deki buna en yakın sayılabilecek uygulamalardan ve kuruluşlardan bahsedilmiştir.

Üçüncü bölüm çalışmanın literatüre yaptığı en önemli katkıyı oluşturmaktadır. Yarı yapılandırılmış mülakatlardan yararlanılarak iki uygulanabilir İslami mikrofinans modeli önerilmiştir. İlk model teklifi detaylandırılmadan önce katılım bankalarının neden mikrofinans yapması gerektiğine yönelik kavramsal bir tartışma sunulmuştur. Sonrasında ise modelin gerekçesi, amaçları, hedef kitlesi, fon kaynakları, finansman yöntemleri, operasyonel yapısı, finansman aktarım mekanizması ve risk yönetimi, temel ürün ve hizmetleri ile diğer paydaşlarla olan işbirlikleri başlıkları, yapılan mülakatlarda sunulan görüşlere atıflarda bulunularak incelenmiştir. İkinci model olan katılım bankaları dışı İslami mikrofinans modeli de benzer başlıklar altında ele alınmıştır.

Sonuç kısmında genel olarak iki model özetlenerek, bunların uygulamaya geçirilebilmesi için yapılması gerekenler, politika önerileri olarak sunulmaktadır.

BÖLÜM 1: MİKROFİNANS

Bu bölümde, mikrofinans kavramına ilişkin tanımlamalar yapılmakta ve mikrofinansın ortaya çıkış süreci ile gelişiminden bahsedilmektedir. Üzerinde önemli bir literatür oluşmuş ve uzun zamandır da uygulanmakta olan konvansiyonel mikrofinanstan ayrıntılı bir şekilde bahsedilerek, İslami mikrofinans konusunun daha iyi kavranılmasının sağlanması beklenmektedir. Ayrıca konvansiyonel mikrofinansa yönelik yapılan olumlu değerlendirmelerden ve eleştirilerden de bahsedilmektedir. Ticari bankacılık ve mikrofinans ilişkisine, yapacağımız model önerisi nedeniyle özel olarak değinilmektedir. Son olarak, mikrofinansın bölgelere göre dünyadaki durumu ve Türkiye'deki mikrofinans uygulamaları incelenmektedir.

1.1. Mikrofinansın Tanımı

Mikrofinans -sunduğu hizmetler açısından- dünyada çok uzun zamandır farklı formlarda mevcut olmakla birlikte mikrokredi programlarının formel kurumlar vasıtasıyla yoksulluğun giderilmesi için kullanılmaya başlanması 1970'li yıllara dayanmaktadır (Ahmed, 2013, s. 205). 1950-1970 yılları arasında genellikle kırsal kesimde yaşayan ve çoğunlukla tarım ile uğraşan düşük gelir grubundaki insanlara devlet tarafından sübvansiyonlu kredi sağlanması yoluyla yoksullukla mücadele edilmiştir. Bu nedenle, mikrofinans kavramı ortaya çıkmadan önce kırsal finans, tarım kredileri, tarım dışı kredi, kooperatif kredileri, kırsal tasarruflar, mikrogirişimci finans ve diğer kavramlar kullanılmıştır (Robinson, 2001, s. xxx).

Mikrofinans kavramının tanımına geçmeden önce özellikle ilk dönemlerde daha sık kullanılan mikrokrediden bahsedilmesi gerekmektedir. Çünkü literatürde son zamanlarda çok yaygın olmasa da bazen mikrofinans ile mikrokredinin birbirlerinin yerine kullanıldığı görülmektedir. Mikrokredi ile küçük miktartlı kredilerin yoksulluğu azaltmak, toplumun dönüşümünü (sosyal değişimi) gerçekleştirmek için kullanılması kastedilmektedir (Armendariz ve Morduch, 2010, s. 15). Mikrofinans düşük gelir grubundakilere (kişi ya da küçük işletmelere) sadece kredi imkânının sağlanmasının yanında daha geniş bir ürün yelpazesini (zorunlu tasarruf gibi) içerirken, mikrokredi daha çok düşük gelir grubundakilere

verilen kredi olarak tanımlanmaktadır (Ferro, 2005, s. 3). Mikrofinans, mikrokrediden daha kapsamlı ve kalkınma odaklıdır (Riwajanti, 2013a, s. 50). Özellikle 1990'lı yılların sonlarından itibaren mikrokredi yerine mikrofinans kelimesi daha sık kullanılmaktadır.

Mikrofinansa yönelik literatürde birçok tanımlama yapılmaktadır. Bu tanımlar genellikle hedeflere ve kurumların faaliyet yöntemlerine göre farklılık göstermektedir. 1997 yılındaki Mikrokredi Zirvesi'nde (*Microcredit Summit*) mikrokredi “çok yoksul insanların, hem kendilerinin hem de ailelerinin ihtiyaçlarını karşılama imkânı sağlayan gelir getirici faaliyetleri için küçük miktartlı kredilerin verildiği program³” olarak tanımlanmıştır (United Nations, 1997, s. 9). Bu tanım mikrofinansı sadece krediye indirgemektedir. Fakat tecrübeler, yoksul insanların da tasarruf yaptıklarını ve tasarruf ürünlerine ihtiyaç duyduklarını göstermiştir (Otero, 2003, s. 25; Robinson, 2001, s. 39). Ledgerwood (2000, s. 1) birçok MFK'nın sadece tasarruf, kredi gibi finansal hizmetleri değil aynı zamanda grup oluşturma, katılımcıların özgüvenlerinin geliştirilmesi, finansal okuryazarlığın artırılması gibi sosyal aracılık hizmetlerini de sunduğunu belirterek, bu tanımlı genişletmektedir. Aynı zamanda mikrofinansın hem finansal hem de sosyal aracılığı içerdığını, basit bir bankacılık değil bir kalkınma aracı olduğunu belirtmektedir.

Robinson (2001, s. 9) mikrofinansın tanımını birçok iş kollarına ayırmaktadır. Çiftçilere, balıkçılara, çobanlara; malların üretildiği, geri dönüştürüldüğü, tamir edildiği, satıldığı küçük, mikrogirişimlere sahip kişilere; maaş veya komisyon karşılığında hizmet sağlayanlara; küçük çaplı tarla, araç, çeki hayvanı, makine veya alet kiralayanlara; gelişmekte olan ülkelerdeki hem kırsal hem de kentsel kesimdeki diğer birey ve gruplara küçük ölçekli finansal hizmetlerin (öncelikle kredi ve tasarruf) sağlanması olarak tanımlamaktadır.

Shahinpoor (2009, s. 997) “teminatsızlığı”ı vurgulayarak “mikrofinansın, yeni bir işe başlamak ve hem kendileri hem de aileleri için daha iyi bir yaşam koşulları oluşturmak

³ Mikrofinans alanında öncü konumda olan Grameen Bank da sitesinde bu tanımlı kullanmaktadır: http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=796&Itemid=763, Erişim Tarihi: 01.06.2016

isteyen yoksul insanlara teminat gerektirmeyen kredilerin sağlanmasını” içerdiğini belirtmiştir. McGuire ve Conroy (2000)’e göre ise mikrofinans, formel finansal kuruluşlara erişim imkânı olmayan yoksul hanehalkına başta tasarruf ve kredi olmak üzere finansal hizmetlerin sunulmasıdır.

Düşük gelir grubundakiler sadece finansmana değil diğer bankacılık hizmetlerine de ihtiyaç duymaktadır. Hadisumarto ve Ismail (2010) mikrogirişimcilerin gelişmesinin tek başına finansal hizmetlerin sunulması ile gerçekleşmeyeceğini, daha geniş bir şekilde finans dışındaki hizmetlere de ihtiyacın olduğunu belirtmektedir.

Mikrofinans kavramı, uygulamaların da yönlendirmesi ile zamanla süreç içerisinde gelişmiştir. İlk etapta mikrokredi ile daha dar anlamda düşük gelir grubundaki insanlara kredi sağlanması kastedilirken, daha sonra yoksul insanların ihtiyaçlarının sadece kredi değil daha geniş olduğunun (güvenli tasarruf ürünleri gibi) anlaşılması ile birlikte mikrofinans kavramı kullanılmaya başlanmıştır. Diğer yandan bazı MFK’lar kredi ve tasarruf ürünlerinin dışında işletmeleri geliştirme hizmetleri, yetenek eğitimi, pazarlama, okuma-yazma ve sağlık gibi sosyal hizmetler de sunmakta fakat bunlar genellikle mikrofinans tanımına dâhil edilmemektedir (Ledgerwood, 2000, s. 1).

Tüm bu süreç ve tanımlamalar ışığında mikrofinans “çeşitli nedenler sebebiyle yoksul olarak nitelendirilebilecek insanlara yeni iş kurmaları, mevcut işlerini genişletmeleri, temel ihtiyaçlarını karşılayabilecek konuma gelmeleri için formel ya da yarı formel yapılar tarafından hem kendilerinin hem de ailelerinin yaşam kalitelerinin en azından bir nebze artırılması, yoksulluk sınırının üzerine çıkmaları için teminatsız kredi, masrafsız olarak tasarruf ve diğer finansdışı (kapasite gelişimine yönelik eğitim gibi) hizmetlerin sunulması” olarak tanımlanabilir.

1.2. Mikrofinansın Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

Mikrofinans/mikrokredi kavramı kırk yıldan uzun bir süredir kullanılmakla birlikte, kullandığı yöntemler ve amaçları çok eski tarihlerde de başka isimler altında uygulanmıştır. Tarih boyunca yoksul insanlar tasarruf yapmak ve finansman ihtiyaçlarını karşılamak için

kendi aralarında dayanışma sistemleri kurmuşlardır. Uzun süre farklı isimler ve yapılar altında düşük gelir grubundakilere hizmet edilirken, 1950-1970’li yıllar arasında bu işin devlet tarafından yapılması gerektiği düşüncesi ağırlık kazanmıştır. Tarım kesimine yönelik sübvansiyonlu krediler sunulmuştur. Daha sonraları ise mikrokredi kavramı gelişmiş ve mikrofinansla evrilmiştir. Tüm bu süreçler aşağıda dönemlere ayrılarak anlatılmaktadır.

1.2.1. İlk Mikrofinans Benzeri Kuruluşlar

İnsanlığın her döneminde yoksullukla mücadele farklı kurumlar ve yöntemler kullanılarak yapılmaya çalışılmıştır. Mikrofinans da bunun için kullanılan yöntemlerden biridir. Günümüzde mikrofinansın tarihi Muhammed Yunus ve onun Bangladeş’te kurduğu Grameen Bank ile özdeşleşmektedir. Fakat bunun çok öncesinde mikrofinans ile benzer kavramlara sahip küçük, informel tasarruf ve kredi grupları dünyanın birçok bölgesinde faaliyet göstermiştir. Avrupa’da 15. yy.’de Katolik Kilisesi’nin izni ile tefecilere alternatif olarak rehin dükkanları (*pawnshop*) kurulmuş ve birçok ülkeye yayılmıştır. 1700’lü yıllardan 1840’lara kadar İrlanda Kredi Fonu (*Irish Loan Fund*) sistemi, teminatı olmayan yoksul çiftçilere küçük krediler sağlamıştır (Helms, 2006, s. 2).

Hailey (2009, s. 2)’e göre 19. yy.’de ortaya çıkan kredi birlikleri ve kooperatifler ile mikrofinans birçok ortak kavrama sahiptir. Guinnane (2001), 18. yy. sonlarında ortaya çıkan *Sparkassen*⁴ (tasarruf bankaları)’lerin kentlerdeki yoksul ve çalışan sınıfın tasarruflarına faiz geliri sağlamak için kurulduğunu belirtmektedir. Diğer yandan bunlardan bağımsız olarak, 1850’li yıllarda kentsel ve kırsal bölgelerde faaliyet göstermeye başlayan kredi birliklerinin ise yardımlaşma grupları gibi oldukları ve formel kaynaklardan finansman sağlayamayacak üyelerine kredi verdikleri ifade edilmektedir (Guinnane, 2001, s. 18). İkinci olarak bahsedilen kredi birlikleri günümüzdeki mikrofinans ile oldukça benzerlik göstermektedir.

⁴ Modern anlamda ilk İslami banka olarak çoğunlukla kabul edilen Mit Ghamr Tasarruf Bankası’nın kurucusu Ahmed En-Neccar doktorasını Almanya’dan almıştır ve bu bankayı kurarken *Sparkassen*’den etkilendiği tahmin edilmektedir (Çizakça, 2011, s. 135).

Robinson (2001, s. xxxvii) ise dünyadaki en eski ticari MFK'nın 1896 yılında Endonezya'da faaliyete başlayan Badan Kredit Desas olduğunu belirtmektedir.

1900'lü yılların başlarında Latin Amerika'nın kırsal kesimlerinde Avrupa'daki kredi birliklerinden de esinlenilerek farklı çeşitlerde tasarruf ve kredi yöntemleri geliştirilmiştir. Tarım sektöründeki tasarrufların toplanması ve kredi yoluyla yatırımların artırılması amaçlanmıştır. Fakat bir süre sonra bu kurumlar etkin olmayan hâle gelmiş, bazen de istismar edilmiştir (Helms, 2006, s. 2).

Osmanlı Devleti'nde 15. yy.'den son dönemlerine kadar (20. yy.'nin ilk çeyreği) faaliyet gösteren para vakıfları mikrokrediye benzer hizmet sunan kuruluşlar olarak gösterilerilebilir. Çizakça (2003, s. 12) mikrofinans kurumlarının ilk defa Osmanlı'da geliştirildiğini ve yüzyıllar boyunca yaygın bir şekilde uygulandığını ileri sürmektedir.

Para vakıfları, şahıs(ların) belirli bir amacın gerçekleşmesi için paralarını vakfettikleri hayır kuruluşlarıdır. Aynı zamanda vakfedilen paranın hangi şekillerde değerlendirileceği de vakfiyelerde belirtilmiştir. Para vakıflarının mikrofinansa benzerlik taşıyıp taşımadığını anlamak için iki hususa bakılması gerekmektedir. Birincisi, vakfedilen paraların nasıl değerlendirildiğidir. Döndüren (2008a, s. 123) vakıf parasının genellikle “mudârebe (emek-sermaye ortaklığı), müşâreke (sermaye ortaklığı), murabaha (malı peşin fiyatla satın alıp yıllık belli kârla alıcıya devretme), bidâa (vakıf parayı Allah rızası için meccanen işletip kârın ve anaparanın tamamını vakfa verme) veya karz-ı hasen (ödünç verme)” yöntemlerinden birisiyle veya birkaçı ile işletildiğini belirtmektedir. En çok kullanılan yöntem ise murabahadır (Döndüren, 2008b, s. 4). Burada bağış yerine bir ortaklık ya da borç verme söz konusudur ve bu noktada mikrofinans ile benzerlik göstermektedir. Fakat bağış yerine karşı tarafa sorumluluk yükleyen bir sözleşme özelliği taşıması tek başına mikrofinansa benzer demek için yeterli değildir. İkinci olarak bu finansmanın varlıklı, teminat sahibi kimseler tarafından mı yoksa düşük gelir grubundaki, yoksul, teminatı bulunmayan kişiler tarafından mı kullanıldığı önem taşımaktadır. Çalışmalarda, Osmanlı para vakıflarının toplumun çok geniş bir kesimine hizmet verdiği görülmektedir. Para vakıfları genellikle girişimcileri, kervan ve gemilerle uzak ülkelere giden ve kârlı ticaret yapan büyük tüccarları (Çizakça,

2006, s. 25; Döndüren, 2008b, s. 4) finanse etmekle birlikte, yoksul kesimlere (Döndüren, 1990), muhtaç olanlara faizsiz olarak ödünç verilmesi şartıyla vakfedilmiş nakitten oluşan para vakıfları da bulunmaktadır (Kurt, 2010). Aynı zamanda Üsküdar para vakıflarından kredi alanlar arasında kadınlar azımsanmayacak sayıdadır (Kaya, 2007, s. 172) ve günümüz mikrofinans uygulamalarında en önemli hedef kitleyi de kadınlar oluşturmaktadır. Tüm bu bilgiler ışığında finansman kullananlar açısından bakıldığında para vakıflarının bazıları tam anlamıyla mikrofinansman değil, yoksullara yönelik mikrokredi hizmeti sunmuşlardır. Çünkü vakıflar tarafından kredi temin edenlere tasarruf gibi diğer finansal hizmetler sağlanmamaktadır. Aynı zamanda, kredi kullandırılması sonucunda elde edilen gelir vakfın hayır işlerine harcanmaktadır (Kaya, 2003, s. 189). Yoksullar başta olmak üzere çok çeşitli alanlara⁵ vakıf paraları ve elde edilen gelirler sarf edilmektedir. Vakıf paralarının bu amaçlarla sarf edilmesi yoksulluğun giderilmesinde önemli bir fonksiyon icra etmekle birlikte burada kredi verme yerine bağış söz konusudur.

1.2.2. 1950-1970: Devlet Destekli ve Başarısızlıkla Sonuçlanan Girişimler

1950’li yıllarda, az gelişmiş ülkelerdeki geri kalmışlık ve yoksulluğun sebeplerine yönelik teoriler oluşturmayı ve bunlar için çözüm önerileri sunmayı amaçlayan kalkınma iktisadı, ekonominin bir alt dalı olarak ortaya çıkmıştır (Ghosh, 2001, s. 1). Sömürgeleşme bu geri kalmışlığın sebeplerinden biri olarak görülmüş ve sömürgeleşme sonrasında devleti kalkınma süreçlerinde merkeze alan bir anlayış kabul edilmiştir. Neo-klasik iktisadın yerini yeniden Keynesyen paradigma almıştır (Aydın, 1999). Fakat bu sefer biraz farklı olarak

⁵ “Akar iştirasına, cami tamirine, cami hademesine, cild yapımına, çeşme vakfına, musluk alımına, dervişlere, evladına, evrada, fukaraya, fukaraya aşure, tekke ve dergâh fukarasına, güllâb iştirasına, gül suyu ve 'ûd (yakıldığı zaman güzel koku çıkaran ağaç, odun) iştirasına, kandil yağına, kütübhane inşasına, hâfiz-ı kütübe (kütüphaneciye), hasır, keçe iştirasına, Kur'an, hatim için, ilim öğrenme ve öğretmeye, vaize, imama, hatibe, müezzine, kayyıma, teravih namazı kıldırma, (ipek kumaş dokuyan) kemhacı esnafına ta'âm, kendine ve ceddine, (kuyulardaki) kova tamirine, köprü, çeşme, iskele tamirine, kuyu tamirine, mahalle halkına, makbere (mezar ve mezarlık) ve tekke tamirine, medreseye, mekteb hocasına, mekteb tamirine, mevlide, mevlid şekeri iştirasına, mum, yağ iştirasına, müderrise, mütevellîye, namazgâha, postnişine, seccadeciye, şadırvana, sebil tamirine, sakaya, sucuya, su yolcuya, su tulumu tamirine, suyolu tamirine, sıbyana Kur'an öğretilmesi için, sıbyan talimine, sıbyana aşure, talebeye, ta'âma(yemek ikramına), tekke tamirine, tekke şeyhine, türbedara, türbeye, vakfa zam için, zaviyeye, zikir ve tevhid hizmetlerine harç ve sarf olunmak üzere insanların ihtiyaç duyduğu bu alanlarda kullanılması için paralar vakfedilmiştir”. (Kurt, 2010, s. 25)

devletin sömürgeleşme sonrasında bir kimlik oluşturma, “bağımsız”lık motivasyonu da eklenmiştir. Bu nedenle, 1950-1970 yılları arasında devletin öncülüğünde kalkınmanın sağlanması için kırsal kesimdeki çiftçilere yönelik sübvansiyonlu krediler verilmiştir. Amaç tarım sektörünü desteklemek ve yoksulluğu azaltmaktır. Çiftçilerin yeni teknolojilere ulaşabilmesi için yeterli sermayeye sahip olmadıkları ve bunun için sübvansiyonlu krediye ihtiyaçları olduğu varsayımı genel kabul görmüştür. Bunun için düşük faizli krediler kırsal kesimdekilere sunulmuştur. Fakat bu kredilerin birçoğu geri ödenmemiş, büyük kayıplar oluşmuş ve kırsal kesimdeki ailelere ulaşmakta genellikle başarılı olamamışlardır (Burritt, 2003, s. 9; Robinson, 2001, s. 53). Yolsuzluklar nedeniyle genellikle krediler fakir çiftçiler yerine daha yüksek gelirli insanların ellerine geçmiştir. Büyük çoğunluk bundan istifade edememiştir (Khan, 1994, s. 12; Robinson, 2001, s. 72; Seibel ve Parhusip, 2003, s. 11). Tam tersine bu girişimler yardım edilmek istenen kesim üzerinde olumsuz etkiye neden olmuştur (Gonzalez-Vega, 1998, s. 14).

Ayrıca birçok sefer sübvansiyon krediler tasarrufları baskılamış ve sürdürülebilir finansal kurumların gelişmesini olumsuz etkilemiştir (Robinson, 1998, s. 58). Paxton (1996, s. 9)’un 206 kuruluş ile yaptığı anket çalışmasına katılan işletmelerden sadece %7’si 1960 yılından önce, %48’i ise 1980-1989 yılları arasında kurulmuştur. 1960-1970 yılları arasındaki düşük geri ödeme oranları, rüşvet ve yüksek sübvansiyonlu kredilerin müşteriler arasında “hibe zihniyeti” oluşturmaları, bu dönemde faaliyet gösteren kurumların ortadan kalkmasına neden olmuştur (Paxton, 1996, s. 9). Geçmişteki sübvansiyonlu kredi programlarında tasarruf ve sigorta hizmetleri göz ardı edilmiş, büyük kredilerin “verilmesi ve affedilmesi” politikası uygulanmıştır (Zeller, 2003, s. 6).

1.2.3. 1970’li Yıllar: Mikrokreditin Ortaya Çıkışı

1950-1970 yılları arasında devlet kurumları öncülüğünde sürdürülen tarım kesimine yönelik düşük faizli krediler hedeflenen etkiyi doğur(a)mamış ve sürdürülebilir olamamıştır. Bunların yerine 1970’li yılların başlarından itibaren, toplumda sosyal değişimi sağlamayı amaçlayan sivil toplum kuruluşları (STK) üzerinden mikrokredi hareketleri oluşmuştur

(Littlefield ve Rosenberg, 2004, s. 38). Genellikle ilk hedef olarak kadınlar seçilmiştir. Mikrokredi kavramı bu dönemde ortaya çıkmıştır.

Sosyal sermayenin ön plana çıktığı gruba dayalı finansman yöntemi ile düşük gelirli insanlara mikrokredi sağlanmıştır. Bu dönemde ortaya çıkan mikrokredi kuruluşlarına en bilinen örnek Bangladeş'te Muhammed Yunus tarafından kurulan Grameen Bank'tır. Latin Amerika'da kurulan ve daha sonra ABD ve Afrika'ya kadar yayılan ACCION International ve Hindistandaki Self- Employed Women's Association Bank diğer örneklerdir. Bu kurumlar hala faaliyetlerine başarılı bir şekilde devam etmekte ve birçok kuruluş tarafından örnek alınıp, taklit edilmektedir (Helms, 2006, s. 4). Diğer yandan sürdürülebilir şekilde, kârlı ve önemli ölçekte mikrofinans hizmeti sağlayan dünyadaki lisanslı ilk özel banka olan Bank Dagang Bali de 1970 yılında Endonezya'da açılmıştır. Bu kuruluş, ekonomik olarak aktif yoksul kesime küçük krediler ve gönüllü tasarruf ürünleri sağlamaktadır (Robinson, 2001, s. xxxvii).

1.2.4. 1980-1990: Mikrokredi Kuruluşlarının Kendilerini Kanıtlamaları

1980'li yıllar mikrofinans için önemli bir dönüm noktası olmuştur. Bangladeş'te Grameen Bank, Endonezya'da Bank Rakayat Indonesia (BRI), ABD'de ve Latin Amerika'da ACCION International ve Bolivya'da BancoSol milyonlarca kişiye mikrofinans hizmetinin sunulabileceğini ve çok düşük geri ödenmeme oranları ile faaliyet gösterebileceğini ortaya koymuştur (Robinson, 2001, s. 54). Bu dönemde mikrofinansta piyasa odaklı ve girişimci geliştirmeye yönelik bir yaklaşım benimsenmiştir (Dusuki, 2008, s. 52). Mikrokredi ile ilgili metodoloji oluşmuş ve yoksulların kredi imkânını kullanamayacakları yaygın görüşünün yanlışlığı ortaya çıkmıştır.

Bu dönemdeki iki gelişme dikkat çekicidir. Birincisi, iyi yönetilen bir program ile yoksul insanların kendilerine sağlanan kredileri, konvansiyonel banka müşterilerinden daha düzgün bir şekilde geri ödediğinin kanıtlanmasıdır. İkinci olarak, MFK'ların maliyetlerini karşılayabilecekleri faiz oranlarından kredi sağlaması durumunda da yoksul insanların talepte bulundukları ve geri ödeyebildikleridir (Helms, 2006, s. 4). Bu durum, 1950-1970 yılları arasında uygulanan sübvansiyonlu kredilerin arkasında yatan varsayımın doğru

olmadığını ortaya koymuştur. Fakat yine de bu dönemde çoğu MFK, müşterilerinden zorunlu tasarruf uygulamasıyla kaynak sağlamakla birlikte donörlere (bağışçılara) bağımlı olarak faaliyetlerini sürdürmüştür. 1983 yılında Endonezya'daki BRI öncülüğünde başlayan MFK'ların ticari müesseselere dönüşmesi tecrübesi diğer örneklerden dikkat çekici bir şekilde farklılaşmıştır. Kurulan BRI mikrobancacılık bölümü ülke genelinde, herhangi bir sübvansiyon almadan, 1987 yılında bu yana faaliyet göstermektedir (Robinson, 2001, s. xxxvii).

1.2.5. 1990'lar: Mikrofinans Kavramının Yayılması ve Paradigma Değişimi

1990'lı yıllarda mikrofinansa yönelik uluslararası ilgi daha da artmıştır. Birleşmiş Milletler Çocuklara Yardım Fonu (UNICEF) MFK'lara olan desteğini arttırmış ve mikrofinansın daha fazla tanınması, yayılması gerçekleşmiştir (Feroz ve Goud, 2009, s. 4). Birçok ülkede hem kırsal hem de kentsel kesimde mikrogirişimlere ve yoksul hanehalkına hizmet sunan MFK'lar faaliyet göstermeye başlamıştır (Helms, 2006, s. 4).

Bu dönemde, yoksullukla mücadelede sadece kredinin değil tasarruf gibi diğer hizmetlerin de sunulması gerektiği anlaşılmıştır. Bu nedenle mikrokredi kavramı ile birlikte mikrofinans kavramı da kullanılmaya başlanmıştır (Helms, 2006, s. 4). Örneğin, UNICEF (1997, s. 3)'in çalışmasında mikrofinansın aslında sunulan hizmetleri (kredi, tasarruf ve kapasite geliştirme) daha iyi kapsadığı fakat genel kabul gören mikrokredi kavramının yaptıkları çalışmada kullanıldığı belirtilmiştir. “*Mikrokredi ile temel sosyal servislerin kombinasyonu*” ifadesi kullanılarak bunun insanların yoksulluktan kurtarılmasında etkili olduğu da ifade edilmiştir (UNICEF, 1997, s. 18).

1990'lı yıllarda mikrofinansta önemli bir paradigma değişimi yaşanmıştır. Geleneksel olarak MFK'lar donörlerin bağışlarına bağımlıydılar ve kredilere uyguladıkları faizler maliyetlerini karşılayamayacak oranlardaydı. Bu durum sürdürülebilirlik tartışmalarını ortaya çıkarmıştır. Tartışmada iki yaklaşım bulunmaktadır. Birincisi faiz oranları düşük tutularak ve bağışlara

bağımlı kalınarak daha fazla yoksul insana ulaşılmasıdır. Bangladeş'teki Grameen Bank⁶ ve onun benzeri MFK'lar bu yolu benimsemişlerdir (Robinson, 2001, s. 20). Diğerleri ise, genellikle “ticari yaklaşım” olarak ifade edilen, kurumların sürdürülebilirliğini önceleyen yaklaşımdır. Bu yaklaşımda, mikrofinans hizmetini sunan kurum, maliyetlerini olabildiğince en düşük seviyede tutmayı amaçlamakta ve kanunların da izin vermesi durumunda, toplam maliyetlerini karşılayacak oranda faiz ve komisyon uygulamaktadır (Schmidt ve Zeiting, 1998, s. 28). Literatürde “mikrofinansın ticarileştirilmesi” olarak tanımlanan bu yaklaşımın önemli savunucusu Robinson, mikrofinansın ticarileşmesini “devrim” olarak nitelendirmektedir. Bu kavramı, mikrofinans hizmetlerinin (küçük tasarruflar ve krediler) ekonomik olarak aktif yoksullara sürdürülebilir finansal kurumlar vasıtasıyla geniş çaplı ve kârlı bir şekilde sunulması olarak tanımlamaktadır (Robinson, 2001, s. 10). Schmidt ve Zeiting (1998, s. 28) de MFK'ların en azından orta vadede maliyetlerini karşılabilmesi ve faaliyetlerine devam edebilmesi için ticari yaklaşımın olması gerektiğini, aksi hâlde kurumların müşterilerine daha fazla hizmet sunamayacaklarını belirtmektedir.

Sahada çalışan önemli sayıda kişi mikrofinansın ticarileşmesini yoksullara daha iyi finansal hizmetler sunulması için gerekli bir adım olarak görmektedir. Fakat tam tersi görüşü savunanlar, mikrofinansa kâr odaklı olarak yaklaşılmasının kurumların en yoksullara yardım etmeye olan bağlılıklarını azaltacağını ve bu kesimin geri planda bırakılıp daha az yoksul kesime hizmet sunulacağını belirtmektedir (Christen ve Drake, 2002, s. 2).

1990'lı yıllarda yoğunlaşan bu paradigma değişimi ile birlikte, aynı yöntemle devam eden birçok kuruluş bulunmaktadır. Yoksul kesimin tasarruflarını çeken, ticari finansa dâhil olmuş, elde ettiği fonları düşük gelir grubundakilere tüm maliyetlerini karşılayabilecek ve kendi kendini ikame edebileceği bir faiz oranında finansman sağlayan sürdürülebilir finansal aracı kurumlar oluşturulmuştur (Robinson, 2001, s. xxxii). Endonezya'daki BRI

⁶ 1995 yılında Grameen Bank donörlerden bağış almama, kendi fonları ile faaliyetlerini sürdürme kararı almıştır: http://www.grameen.com/index.php?option=com_easyfaq&task=cat&catid=80&Itemid=200, Erişim Tarihi: 01.06.2016

mikrobankacılık sistemi ve Bolivya'daki BancoSol kârlı bir şekilde faaliyet gösterebilen MFK'lara verilebilecek en başarılı örneklerdir (Robinson, 2001, s. 8).

1.2.6. 2000'ler: Mikrofinansla Yönelik Uluslararası Takdir, Sermaye Piyasalarına Açılma ve Eleştiriler

Birleşmiş Milletler (BM) tarafından 2005 "Mikrokredi" yılı olarak belirlenmiş ve 2015 yılında kadar gerçekleştirilmesi planlanan sekiz başlığı içeren "Milenyum Kalkınma Hedefleri" açıklanmıştır. Bu girişimlerle tüm dünyada mikrofinans daha da bilinmiş ve mikrofinansın yoksulluğun giderilmesinde önemli bir araç olduğu tescil edilmiştir⁷. Bundan bir yıl sonra 2006 yılında mikrofinansın kurucusu sayılan Muhammed Yunus ve Grameen Bank "mikrokredi yoluyla aşağıdan başlayacak sosyal ve ekonomik gelişimin oluşumu için gösterdiği çabalar" nedeniyle Nobel ödülüne layık görülmüştür (NobelPrize.org, 2016).

2000 sonrasında ve günümüzde mikrofinans sektöründe oldukça önemli yenilikler yaşanmaktadır. Mikrofinansın yoksulluğun azaltılmasında önemli bir araç olduğu konusunda uluslararası kuruluşlar tarafından yapılan değerlendirmeler, bu alana yönelik ilgiyi daha da artırmıştır. Bu ilgi sadece müşteri ya da bağışçılar tarafında değil aynı zamanda kâr amaçlayan yatırımcılar tarafında da olmuştur. Mikrofinans alanında yapılan inovasyonlar sadece yeni ürünler ve hizmetlerin çıkmasını değil, aynı zamanda MFK'ların, faaliyetleri için gereken fonları sağlamaya yönelik ufuklarını uluslararası finans piyasalarına da genişletmesini sağlamıştır (İbrahim, 2012, s. 96). Bazı önde gelen MFK'lar uluslararası piyasalarda borçlanma araçları ihraçları gerçekleştirerek fon kaynaklarını genişletmiş ve aynı zamanda çeşitlendirmişlerdir. MFK'lar tarafından yapılan borçlanma ihraçları uluslararası STK'ların yanında yatırım bankalarının da dikkatlerini çekmiştir. Örneğin, Deutsche Bank tarafından 2007 yılında yayımlanan bir çalışmada bu borçlanma araçları sosyal açıdan

⁷ Dönemin BM Genel Sekreteri Kofi Annan, 2005 Mikrokredi Yılı lansmanına yolladığı mesajında mikrofinansın önemini şu şekilde ifade etmiştir: "Mikrofinans, yoksulluk ve açlık karşısında önemli bir silah olduğunu birçok ülkede kanıtlamıştır. İnsanların, özellikle en fazla ihtiyacı olanların hayatlarını gerçekten daha iyiye çevirebilir." (UN.org, 2016)

sorumlu yatırımlar içerisinde görülmüş ve bunların önemli bir yatırım fırsatı sunduğu belirtilmiştir (Dieckmann, 2007).

Teknolojik gelişmelerden mikrofinans sektörü de istifade etmektedir. Ulaşılması zor bölgelerdeki mikrogirişimcilere mikrofinans hizmetlerinin götürülmesinde, risk değerlendirmesinin ve takibinin daha kolay yapılmasında bilgi teknolojileri önemli bir imkân sağlamaktadır (responsAbility, 2015, s. 18). Özellikle akıllı telefonların yaygınlaşması ile birlikte mikrofinans faaliyetleri daha çok insana, daha düşük maliyetlerle ulaştırılmaya başlanmıştır. Mikrofinans için en büyük kısıtların başında gelen maliyetler teknoloji ile birlikte azaltılmıştır. Çok uzaklardaki müşteriler ödemelerini akıllı telefonlar üzerinden yapmakta, para transferleri gerçekleştirebilmektedir (Microcredit Summit Campaign, 2015, s. 7). Örneğin 2007 yılında Kenya’da kurulan M-PESA⁸, düşük gelirli kişilerin telefonları ile finansal işlemler yapabilmelerine (para transferi, ödeme, mikrokredi işlemleri vs.) altyapı sunmaktadır.

Teknoloji, işlem maliyetlerini düşürme ve daha çok insana ulaşabilme noktasında imkân sağlamakla birlikte, fon kaynakları temininde de büyük bir fırsat sunmaktadır. Son yıllarda ortaya çıkan finansal teknoloji (*FinTech*) alanındaki gelişmeler, özellikle kitle fonlaması (*crowdfunding*) platformları, mikrofinans için dünyanın birçok bölgesinden küçük tutarlarda kaynak toplanmasına fırsat vermektedir. Kiva, bu imkânları kullanan MFK’ların başında gelmektedir⁹. Tüm bu olumlu gelişmelerle birlikte mikrofinansa yönelik eleştiriler de yoğunlaşmıştır. Genellikle bu eleştiriler yüksek faiz oranları, en yoksul kesime ulaşılmaması, borç sarmalına yol açması gibi konuları içermektedir¹⁰.

⁸ M-PESA’nın başarısı birçok kuruluş/araştırmacının dikkatini çekmiştir ve işleyişi ile ilgili Jack ve Suri (2011) tarafından yapılan çalışma detaylı bilgiler sunmaktadır.

⁹ Kiva modelinden 1.5.2.15. numaralı başlıkta bahsedilmektedir.

¹⁰ 1.11 başlığı altında konvansiyonel mikrofinansa yönelik getirilen eleştirilerden bahsedilmiştir. Bu nedenle bu kısımda detaylandırılmamıştır.

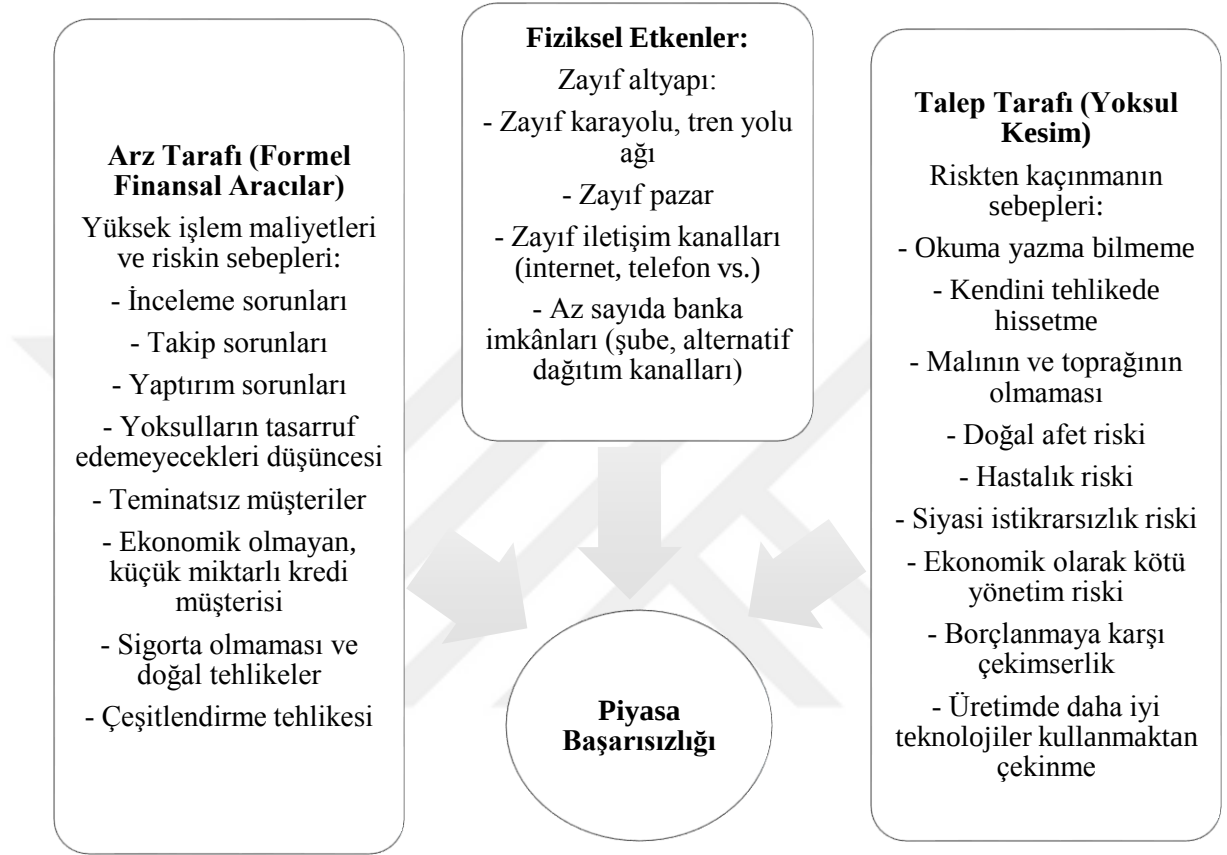
1.3. Mikrofinansla Finansal ve Sosyal Aracılık

Basit olarak finansal aracılık, iki taraf arasındaki finansal işleme aracılık edilmesidir. En yaygın olan uygulama bankalar tarafından yapılan, mevduat kabul edilip bunun kredi olarak müşterilere sunulmasıdır. Yatırım bankaları, sigorta şirketleri, emeklilik fonları gibi başka kurumlar tarafından da finansal aracılık yapılmaktadır. Finansal araçlar müşterilere, güvenlik, likidite ve ölçek ekonomisi gibi birçok fayda sunmaktadır (Investopedia, 2016). Ayrıca, tasarruf yapanlar ile yatırımcılar arasındaki finansal aracılık ile kaynaklar, kısıtlı büyüme potansiyeli olan üreticiler, faaliyetler ve bölgelerden daha hızlı gelişim gösterecek yerlere kanallize edilmektedir (Gonzalez-Vega, 1998, s. 13).

Yoksul kesimin finansal aracılık sürecine dâhil olması karşısında bazı engeller bulunmaktadır. Bennett (1998, s. 102) bu engelleri temel olarak çevresel (zayıf altyapı vb.), ekonomik (varlığa sahip olunmaması, vb.) ve sosyokültürel (cinsiyet, okuma yazma bilmeme vb.) olarak sınıflandırmaktadır. Dusuki (2008, s. 52) piyasa başarısızlığına neden olan, yoksullara yönelik finansal aracılık önündeki engelleri Bennett (1998, s. 102)'in tablosunu geliştirerek Şekil 1'deki gibi özetlemiştir. Tüm bu engeller asimetrik bilgi sorununun¹¹ oluşmasını tetiklemekte, bunun sonucu olarak da finansal kuruluşların, yoksul mikrogirişimcilere finansman sağlamaktan uzak durmalarına neden olmaktadır.

¹¹ Asimetrik bilgi probleminin nasıl çözülebileceğine yönelik literatürdeki öneriler için bakınız: (Ebrahim ve diğerleri, 2015, s. 2)

Şekil 1:
Yoksullara Yönelik Finansal Piyasa Başarısızlığının Nedenleri



Kaynak: Bennett (1998, s. 102) ve Dusuki (2008a, s. 52)

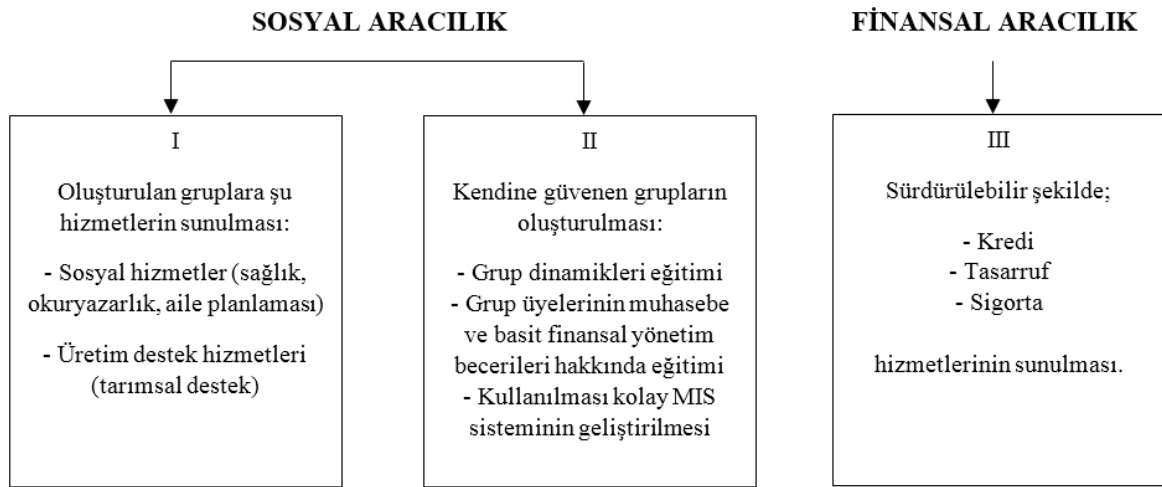
Birçok formel finansal kuruluş tarafından; maddi varlığı bulunmayan, ulaşımın zor olduğu yerlerde yaşayan, okuryazarlığı olmayan ve bürokratik işlere alışmamış yoksul kesim “iyi bir risk” olarak görülmemektedir. Tarım sektörünün de mevsim ve diğer tahmin edilmesi zor doğa olaylarına bağımlı olması nedeniyle çok riskli olduğu düşünülmektedir. Tüm bu nedenlerle birçok finansal kurum yoksul kesime finansal aracılık yapmamaktadır (Bennett, 1998, s. 106).

Mikrofinans, yukarıda sayılan sebepler nedeniyle finansal sistemden uzak bırakılan kesimin finansal ihtiyaçlarını karşılayan bir çözüm olarak ortaya çıkmıştır ve finansal aracılığın yetersiz kaldığı bu durumda yeni bir alternatif mekanizma olarak sosyal aracılığı getirmiştir.

Finansal sistemin dışarısında bırakılmış kesimin kapasitesinin geliştirilmesi süreci mikrofinans literatüründe sosyal aracılık şeklinde ifade edilmektedir (Dusuki, 2008, s. 52).

Sosyal aracılık, “finansal sistemin dışında bırakılan dezavantajlı grupların kendine güven duymaları ve formel finansal kurumların müşterisi olacak hâle getirilmesine yardım etmek için ihtiyaç duyulan yerel kurumların ve insan kaynağının kurulması için yeterli yatırım yapılması süreci” olarak tanımlanır (Bennett ve diğerleri, 1996, s. 275). Sosyal aracılıkta en önemli araç grup oluşturmaktır (Bennett ve diğerleri, 1998, s. 143). Genellikle başarılı bir finansal aracılık için, sosyal aracılık bir tamamlayıcı olarak görülmektedir (Bennett, 1998, s. 106; Pitt ve Khandker, 1996, s. 5).

Şekil 2:
Sosyal Aracılık Süreci



Kaynak: Bennett ve diğerleri (1996, s. 275)

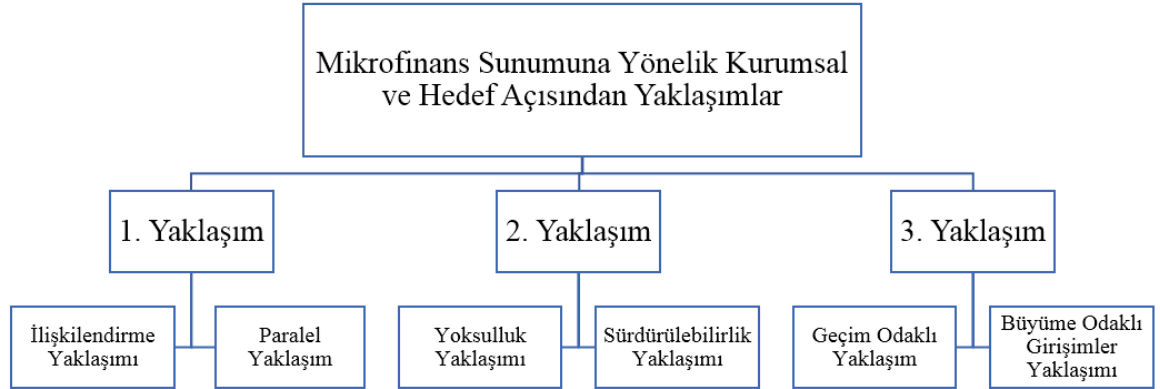
Şekil 2’de sunulduğu üzere gruba dayalı sosyal aracılık ile yoksulların formel finansal sisteme ulaşması iki aşamada gerçekleşmektedir. İlk aşamada grup üyelerine sosyal destekler ve üretim destek hizmetleri sunulmaktadır. Buna göre daha zor olan ise, ikinci aşamada grubun kurumsal kapasitesinin oluşturulması ve grup üyelerinin insan kaynağına yatırım yapılmasıdır. Bu şekilde gruplar dışarıdan daha az destek alarak faaliyet göstermeye başlamaktadır. İkinci aşama, grup üyelerinin muhasebe, finansal yönetim gibi konularda eğitilmesini içermektedir (Bennett ve diğerleri, 1996, s. 275). Sosyal aracılık ile bundan

yararlananların, karşılıklı yükümlülük içeren sözleşmelere girebilen müşterilere dönüştürülmesi amaçlanmaktadır ve bu yönü ile sosyal refah hizmetlerinden farklılık göstermektedir (Bennett ve Cuevas, 1996, s. 146; Edgcomb ve Barton, 1998, s. 3).

1.4. Mikrofinans Sunumuna Yönelik Kurumsal ve Hedef Açısından Yaklaşımlar

Mikrofinansın temel hedefi yoksulluğun azaltılmasıdır. Fakat bunun hangi kurumlar üzerinden yapılacağı ve hedef kitlenin ne olması gerektiği konusunda farklı yaklaşımlar mevcuttur. Tartışmalar genellikle kurumların daha fazla sayıda ve daha yoksul kesime ulaşılması ile kurumların sürdürülebilirliğine odaklanmaktadır. Bu kısımda mikrofinansa yönelik temel yaklaşımlar incelenmektedir (Şekil 3).

Şekil 3:
Mikrofinansa Yönelik Yaklaşımlar



1.4.1. İlişkilendirme ve Paralel Yaklaşım

Bennett (1998, s. 106,107) sosyal aracılığa yönelik iki ana yaklaşımdan bahsetmektedir. “İlişkilendirme yaklaşımı (*linking approach*)”na göre mevcut finansal kuruluşlar hedef gruba (yoksul, vb.) bir aracı üzerinden ulaşmakta ve finansman sağlamaktadır. Bu araçlar, resmî kurum, STK veya başka tür yerel gruplar olabilir. Bu şekilde finansal kuruluşlar bir sponsor gibi yoksulluğun azaltılmasında, mikrogirişimcilere finansman sağlanmasında rol alabilmektedir. Mevcut, tecrübeli finansal kuruluşlara bağlanmasının faydaları şunlardır: Hâlihazırda bulunan şubeler ve diğer altyapı kullanılır, kayıtların tutulacağı ve kredi geri

ödemesini kolaylaştıracak sistem mevcuttur, güvenilir tasarruf hizmetleri sunulur ve tecrübeli personel sistemin daha sağlıklı işlemlerini sağlamaktadır (Bennett, 1998, s. 109).

Diğeri ise paralel yaklaşımdır. Mikrofinansın, örneğin STK'lar, resmî kurumlar, kooperatifler gibi özelleşmiş kurumlar üzerinden sağlanmasıdır. Müşterilerin mevcut formel finansal sisteme ulaştırılmasına çalışılmamaktadır. Bunun yerine paralel finansal kurumlar içinde gruplar oluşturulup, bunların imkânlarına ve kısıtlarına odaklanmaktadır; bu yaklaşıma örnek olarak ROSCA'lar ile kooperatif bankacılık sistemi gösterilebilir (Bennett, 1998, s. 109). Günümüzde faaliyet gösteren birçok MFK ikinci kategoriye girmektedir (Ahmed, 2002, s. 30). Aynı zamanda, bu hizmeti sunmak için özel olarak kurulmuş mikrofinans bankaları da mevcuttur.

1.4.2. Yoksulluk ve Sürdürülebilirlik Yaklaşımı

Kurumsal sınıflandırmanın yanında kurumların misyonlarına, hedef kitlelerine yönelik de geliştirilmiş yaklaşımlar bulunmaktadır. Birincisi yoksulluk yaklaşımıdır. Buna göre mikrofinans hizmetleri sağlayan kuruluşlar kâr amacı gütmeyip, yoksul ve aşırı yoksul kesime finansman sunmayı hedeflemektedir. Bu yaklaşımda, ortaya çıkan maliyetler (yönetim, geri ödenmeme vb.) ile müşterilerden elde edilen getiriler arasındaki açık, bağışlar yolu ile kapatılmaktadır (Schreiner, 2002, s. 591). Hedeflenen kesim, finansal açıdan çok riskli olduğu için buradaki en önemli problem sürdürülebilirliktir (Ahmed, 2013, s. 208). Maliyetleri karşılamak için bağışlara bağımlı kalınmakta ve bunun sürekliliğinde bazen sorunlar yaşanabilmektedir. Maliyetli olması ve gelir getirici bir faaliyet olmaması varsayımı nedeniyle mikrofinans hizmeti, ticari finansal yapılar tarafından değil resmî kurumlar, STK'lar vb. üzerinden sunulmaktadır. Burada kurumların sürdürülebilirliğinden ziyade en fazla sayıda yoksula ulaşılması önceliklendirilmektedir. Hermes ve diğerleri (2011, s. 939) mikrofinansta ana amaç olarak sosyal yardımı gören yoksulluk yaklaşımını savunanlara (Hashemi ve Rosenberg, 2006; Montgomery ve Weiss, 2005) “refahçı” ifadesini kullanmaktadır.

İkinci ise kendi kendine sürdürülebilirlik yaklaşımıdır. Burada etkinlik ve sürdürülebilirlik ön plandadır. Daha az yoksul olan kişiler hedeflenmekte ve yüksek faiz oranları ile finansman

sağlanmaktadır. Kâr amacı güden kurumlar gibi hareket edilmektedir. Başlangıç maliyetlerini karşılamak için bağışlardan istifade edilmektedir; fakat sonrasında müşterilerden elde edilen gelirler ile faaliyet sürdürülmektedir (Schreiner, 2002, s. 591). Hermes ve diğerleri (2011, s. 939) etkinliği ve sürdürülebilirliği önceleyenlere (Christen, 2001; Isern ve Porteous, 2005) ise “kurumsalcı” demektedir.

Literatürde özellikle 1990’lı yıllarda yoğun olarak tartışılan ikinci gruptaki yaklaşımın benzeri “finansal sistem yaklaşımı” ya da “ticari yaklaşım” olarak da isimlendirilmektedir. En yoksul kesim yerine ekonomik olarak aktif yoksullar hedeflenmektedir. Asıl hedef mikrofinans hizmeti sunan kurumların kendi kendine yetmeleri, yani sürdürülebilirliktir (Robinson, 2001, s. 22).

Grameen Bank, iki yaklaşıma (yoksulluk ve finansal sistem yaklaşımı) güzel bir örnektir. En başta donörlerin bağışlarına, zorunlu tasarrufa bağımlı ve en yoksul kesimi hedefleyerek faaliyetlerine başlamıştır. 1998 yılında ise donör fonlarını almayı durdurmuş ve Grameen II’ye geçmiştir. Muhammed Yunus finansal sistem yaklaşımı ile daha fazla kişiye ulaşılabileceğini düşünmüştür (Leikem, 2012, s. 22,23).

1.4.3. Geçim Odaklı ve Büyüme Odaklı Girişimler

Finansman sağlanacak girişimcilerin yapılarına göre de mikrofinans programları ikiye ayrılmaktadır. Birinci grup, geçim odaklı girişimlerdir. Buradaki temel amaç yoksulluğu gidermektir. Girişimin üretkenliğinin, büyüklüğünün ve kişinin gelirinin artırılması için finansman sağlanır. Birçok girişimin gelişimine katkıda bulunulmakla birlikte genellikle sadece kredi temini yapılmaktadır. Bu nedenle “minimalist” olarak adlandırılırlar (ADB, 1997, s. 36).

Diğer grup, büyüme odaklı girişimlerdir. Önceki gruptan en önemli farklılığı burada girişimin niteliksel olarak daha yüksek bir sürdürülebilirlik seviyesine ulaşması, uzun vadeli bir büyümeyi hedeflemesi ve çok çeşitli hizmetlerin sunulmasıdır. Sadece kredi temini yerine, eğitim, teknik yardım, işe yönelik danışmanlıklar verilmektedir. Yukarıda yapılan sınıflandırmadaki kurumsalcı yaklaşım gibi sürdürülebilirlik ön plandadır. Daha az girişime

finansman sağlanmakta ve en yoksul kesim geri planda tutulmaktadır (ADB, 1997, s. 36). Gelecek vadeden girişimler desteklenmektedir. Kısa vadede yoksulluğa etki etmek yerine daha uzun vadede, az sayıda girişim desteklenerek istihdam oluşturmaya çalışılmaktadır. Geçim odaklı ile büyüme odaklı girişimler arasındaki temel farklılıklar Tablo 1’de özetlenmiştir:

Tablo 1:
Geçim Odaklı ve Büyüme Odaklı Mikrogişimler Arasındaki Temel Farklar

	Geçim Odaklı Mikrogişimler	Büyüme Odaklı Mikrogişimler
Sermaye	Görece düşüktür.	Yüksektir; fakat başlangıç sermayesi benzerdir.
Eğitim	Sınırlı formel eğitim	Genellikle en az ortaokul mezunu
Kabiliyetler ve Tecrübe	El işçiliği gibi geleneksel kabiliyetler gereken işler dışında görece düşük	Daha önce çalışılan işler ve/veya alınan eğitimler sayesinde yüksek
Cinsiyet	Büyük çoğunlukla kadınlardan oluşmaktadır.	Kadın katılımı daha düşüktür; fakat birçok kültürde hâlâ yüksektir.
Sektör	Besicilik, kümes hayvancılığı, yiyecek üretimi, küçük ölçekli ticaret	Yüksek oranda imalat ve hizmet sektörü
Rekabet	Yüksek rekabet, piyasaya giriş kolaylığı, aile katılımı ile maliyetlerin düşürülmesi	Genellikle özelleşme ve ürün farklılığı isteyen niş pazarlar
Mevsimsellik	Hasat ve eğitim dönemine odaklı mevsimsellik	Mevsimsellikten daha az etkilenmekte
Hanahalkı gelirine katkı	Hayati öneme sahip olmakla birlikte genellikle ikincil kaynak	Sıklıkla birincil kaynak
Tek girişimcilik	Çeşitli girişimden biri (mevsimsellik ve düşük geliri telafi etmek için)	Genellikle tek girişim
İş gücü istihdamı	Çok nadir, genellikle aile bireylerinin katılımı	Daha yaygın, sıklıkla akrabalar ve çocuklar
Tasarruf ve yeniden yatırım	Çok az; tasarruf sıklıkla evin giderlerine harcanmaktadır.	Elde edilen fazlalık mevcut işe yeniden yatırılmaktadır.
Büyüme potansiyeli	Yeni istihdam oluşturmakta yetersizdir. Büyüme talep, kaynak ve fiziksel kısıtlar nedeniyle engellenmektedir.	Büyüme potansiyeli vardır. Çalışan sayısı ve onlara ödenen ücretler daha fazladır.

Kaynak: ADB (1997a, ss. 32–33)

1.5. Mikrofinans Kuruluşu Modelleri

MFK'lara yönelik birçok sınıflandırma yapılabilir. En çok kullanılan sınıflandırmalardan biri organizasyonların "resmîliği" üzerinedir. Buna göre MFK'lar üç gruba ayrılmaktadır: Formel, yarı formel ve informal.

Diğer bir sınıflandırma Küresel Kalkınma Araştırmaları Merkezi'nden (Global Development Research Center) Hari Srinivas tarafından yapılmakta ve yeni modellerle güncellenmektedir (Srinivas, 2015). Mevcut 14 model şunlardır: Birlik, banka garantisi, topluluk bankası, kooperatif, kredi birlikleri, grameen, grup, bireysel, aracı kuruluş, STK, grup baskısı, ROSCA'lar, küçük işyeri ve köy bankacılığı modelleridir. İki grup sınıflandırma ve bunlara ilişkin modeller aşağıdaki altbaşlıklara incelenmektedir.

1.5.1. Resmî Olma Durumlarına Göre MFK'lar

Resmî olma durumlarına göre MFK'lar üçe ayrılmaktadır. Bulundukları ülkenin mevzuatına göre faaliyet gösterip göstermediği ve bunun derecesine göre yapılan bir sınıflandırmadır. Formel, yarıformel ve informal kuruluşlar Tablo 2'de sunulmaktadır.

Tablo 2:
Resmî Olma Durumlarına Göre MFK'lar

Formel Kurumlar:	Yarı-formel Kurumlar:	İnformel Kurumlar:
-Kamu Kalkınma Bankaları -Özel Kalkınma Bankaları -Tasarruf Bankaları ve Posta Tasarruf Bankaları -Ticari Bankalar -Banka Dışı Finansal Aracılar -(Bazı) Mikrofinans Bankaları	-Kredi Birlikleri -Çok Amaçlı Kooperatifler -STK'lar -(Bazı) Yardımlaşma Grupları	-Tefeciler -Tacir, Toprak ağası ve Benzerleri -(Çoğu) Yardımlaşma Grupları -ROSCAs (İş Grupları, Çok Amaçlı Yardımlaşma Grupları) -Aileler ve Arkadaşlar

Kaynak: Ledgerwood, (2000, s. 97)

1.5.1.1. Formel Kuruluşlar

Formel kuruluşlar, sadece genel hukuk kurallarına değil ayrıca bankacılık düzenleme ve denetlemesine de tâbidirler (Ledgerwood, 2000, s. 97). Mikrofinans hizmeti veren formel kurumlar genellikle bankacılık sektörünün içerisinde bulunmaktadır. Daha çok tarım ve küçük işletmeler gibi stratejik alanlara sübvansiyonlu kredi veren kamu bankalarıdır (BDDK, 2006, s. 2). Ayrıca 1990'lı yıllar sonrasında mikrofinansın ticarileşmesi süreci ile birlikte bazı ticari bankalar da mikrofinans hizmeti sunmaktadır. Direkt kendi bünyelerinde bir birim üzerinden olabileceği gibi mikrofinans hizmeti sağlayan STK'lara bağışçı olarak da mikrofinansa destek olmaktadır. Özel kalkınma bankaları, tasarruf bankaları, banka dışı finansal araçlar ile düzenleyici otoritenin denetimi altında bulunan mikrofinans bankaları da bu gruba girmektedir. Mikrofinans hizmeti veren formel kurumlar bankacılık otoritelerince düzenlenmekte ve denetlenmektedir (BDDK, 2006, s. 2). Fakat finansal aracılık görevinde bulunan finansal kuruluşları denetleyici kamu kuruluşu, ülkelere göre farklılık gösterebilmektedir. Bazı ülkelerde mikrofinans bankalarının da olduğu finansal kurumlar merkez bankaları (örneğin Bangladeş) tarafından denetlenirken, ülkemizde Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu (BDDK) bu denetimden sorumludur.

1.5.1.2. Yarı-formel Kuruluşlar

Yarı-formel kuruluşlar, ticaret hukuku gibi ilgili genel hukuk kurallarına tabi fakat birkaç istisna haricinde bankacılık düzenleme ve denetimi altında değildirler (Ledgerwood, 2000, s. 97). Kredi birlikleri, kooperatifler, STK'lar bu gruba girmektedir. Bu kurumlar bankacılık otoritesi altında değil, başka kamu kurumlarının izni ve denetimi altında faaliyet göstermektedir. Nadiren temel bankacılık düzenlemelerine tabi finansal birlikler ve kooperatif örnekleri görülebilmektedir (BDDK, 2006). Dünyadaki birçok MFK, STK'lar üzerinden yoksullara hizmet sunmaktadır ve informal kategorisine girmektedir. Fakat fon kabul edemediklerinden dolayı bağışlara bağımlı kalmaktadırlar. Bu nedenle devamlılıkları için formel finansal kuruluşlara dönüşmeye zorlanmaktadırlar (Şimşek, 2009, s. 8).

1.5.1.3. İformel Finansman Sağlayıcılar

Bu gruba giren mikrofinans sağlayıcılarına (sunucularına) kurum denilmemektedir. Çünkü bunlar ne bankacılık kanununa ne de ticaret hukukuna tabidirler. Aralarında yapılan işlemlerden doğacak olan sorunlar, çözülmesi için hukuk sistemine götürülemez (Ledgerwood, 2000, s. 97). Tefeciler, yardımlaşma sandıkları, aileler, arkadaşlar, ROSCA'lar bu gruba girmektedir ve bu yapıların kamu otoritesi tarafından düzenlenmesi ve denetlenmesi söz konusu değildir (BDDK, 2006). Bu yapıların temel özellikleri; kolay erişim, kişisel iletişim, basit prosedürler, hızlı işlem, esnek kredi vadesi ile tutarlardır (Robinson, 2001, s. 50). Fakat buralardan sağlanan finansmanın maliyeti yüksek olabilmektedir (Ledgerwood ve diğerleri, 2013, s. 28,29). Son yıllarda ticari olarak mikrofinansın sunumunda ve halka açık MFK'ların sayısında ciddi bir artış olmakla birlikte, çoğu yoksul kesim temel finansal hizmet ihtiyaçlarını informal sunuculardan sağlamaktadır (Ledgerwood ve diğerleri, 2013, s. 30). İformel yapıların yoğun olarak kullanılmasının nedeni kırsal kesimin ihtiyaçlarına iyi uyum sağlamalarından kaynaklanmaktadır.

1.5.2. Kredi Verme Modellerine Göre MFK'lar

Küresel Kalkınma Araştırmaları Merkezi'nden Srinivas (2015) tarafından dünyada uygulanan MFK'lar, kredi verme modellerine göre sınıflandırılmaktadır. Bu modeller şunlardır: Dernek/Birlikler (*associations*), Banka Garantileri (*bank guarantees*), Topluluk Bankacılığı (*community banking*), Kooperatifler (*cooperatives*), Kredi Birlikleri (*credit unions*), Grup (*group*), Bireysel (*individual*), Aracı Kuruluş (*intermediaries*), STK (*NGOs*), Grup Baskısı (*peer-pressure*), ROSCAs, Küçük İşletme (*small business*) ve Köy Bankacılığı (*village banking*). Başarılı ve sürdürülebilir MFK'lar iki veya daha fazla modeli faaliyetlerinde kullanmaktadır. Srinivas, Hindistan, Tayland, Filipin, Endonezya ve Sri Lanka'da sahada yaptığı çalışmalardan/gözlemlerden ve literatürdeki bilgilerden istifade ederek modelleri oluşturmuştur. Bu modellerin yanında, 2005 yılında San Francisco'da uluslararası STK olarak kurulan KIVA farklı bir model ile mikrofinans hizmeti sunmaktadır.

1.5.2.1. Birlik Modeli

Birlik modelinde, belirli bir bölgedeki topluluk çeşitli mikrofinans ve tasarruf hizmetlerini başlatmak için bir araya gelmektedir. Bu model genellikle kadınlar ya da gençlerden oluşmakla birlikte politik, dini ya da kültürel konular etrafında toplanan kişilerden de teşekkül edebilir. Bazı ülkelerde birlikler hukuki bir yapıya sahiptir ve aidat toplama, sigorta, vergi indirim gibi avantajlardan faydalanmaktadır. Grup modeli ve diğer benzer modellerle oldukça ilişkilidir. Birlik modelinin STK'lardan farkı, belirli bir bölgedeki kişiler tarafından oluşturulması ve onlara yönelik mikrofinans sağlamasıdır (Srinivas, 2015). Bu modele, Hindistan'daki Kendi Kendilerine Destek Grupları (SHGs) örnek olarak verilebilir (Fehmeen, 2010). Fakat Hindistan'daki SHG'lere yönelik bankalarla ilişki kurmalarını sağlayacak yeni programlar geliştirilmiştir (Swain ve diğerleri, 2007, s. 2).

1.5.2.2. Banka Garantisi Modeli

İsminde de belirtildiği gibi bu modelde, ticari bir bankadan kredi alınabilmesi için banka garantisi kullanılmaktadır. Bu garanti dışarıdan (bağışçı/bağış, devlet kurumu üzerinden) alınabileceği gibi içeriden üye tasarrufları kullanılarak da sağlanabilir. Temin edilen krediler, direkt bireylere veya yardımlaşma gruplarına verilebilir ya da kredi ve sigorta ödemeleri için kullanılabilir. Çeşitli uluslararası ve BM kuruluşları tarafından bankaların ve STK'ların mikrokredi programı başlatmak için kullanabilecekleri uluslararası garanti fonları oluşturulmaktadır (Srinivas, 2015). Bu modele örnek olarak AfriCap Microfinance Fund (Mauritius), Bellwether Microfinance Fund (India), Latin America Bridge Fund, Microfinance Credit Guarantee Facility (Pakistan) gösterilebilir (Fehmeen, 2010). Türkiye'deki Kredi Garanti Fonu (KGF) da bu modelle benzer özellikler taşımaktadır.

1.5.2.3. Topluluk Bankası Modeli

Topluluk bankası modelinde tüm toplum bir birim olarak düşünülür ve yarıformel veya formel kurumlar yoluyla mikrofinans uygulanır. Bu kurumlar genellikle dışarıdan STK'ların ve diğer kurumların yardımları ile kurulur ve bu kurumlar üyelerini topluluk bankasının çeşitli finansal faaliyetleri hakkında eğitirler. Bu kuruluşların yapılarında, tasarruf imkânları

ve gelir getirici projeler olabilir. Birçok örnekte topluluk bankaları, aynı zamanda daha geniş toplumsal kalkınma programlarının birer parçasıdır. Köy bankacılığı modeli ile oldukça benzerdir (Srinivas, 2015). Gelişmekte olan ülkelerdeki özellikle Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler'e (KOBİ) yönelik finansman sağlayan bazı kamu bankaları da topluluk bankası olarak değerlendirilebilmektedir (Berger ve diğerleri, 2004, s. 197).

1.5.2.4. Kooperatif Modeli

Kooperatif; ortak ekonomik, sosyal, kültürel ihtiyaçları ve taleplerini karşılamak amacıyla gönüllü olarak bir araya gelen kişilerce oluşturulmuş, ortaklaşa sahip olunan ve demokratik olarak kontrol edilen girişimlerdir (Srinivas, 2015). Kooperatif modelinde üyeler başlangıç komisyonu ödemekte ve düzenli ödeme yapmaktadır. Alacakları ödedikleri aidat tutarına göre olmaktadır. Bazı kooperatifler dışarıdan da fon kabul edebilmektedir (Huppi ve Feder, 1990, s. 189). Konvansiyonel mikrofinansta kullanılan kooperatif modeline örnek olarak Catholic Relief Services tarafından uygulanan program gösterilebilir (Morris ve diğerleri, 2006, s. 348). Kooperatif modeli faiz içermemesi nedeniyle İslami mikrofinansta da kullanılmaktadır (Ebrahim, 2009; Riwayanti, 2013a).

1.5.2.5. Kredi Birliği Modeli

Kredi birlikleri, üyelerce yönetilen ve üyeler arasında yardımlaşmayı sağlayan finansal kuruluşlardır. Tasarruflarını birlikte değerlendirmek ve genellikle birbirlerine düşük faiz oranlarında kredi vermeyi kabul eden belirli grup ve organizasyon üyelerinden oluşmakta ve yönetilmektedir. Üyeler ortak bağlara sahiptir; aynı işyerinde çalışanlar, aynı kilisenin cemaatine üye olanlar, işçi birlikleri gibi... (Srinivas, 2015). Kredi birlikleri, kâr amacı gütmeyen finansal kooperatiflerdir. Her birisinin sahibi üyeleridir ve onlar tarafından yönetilirler. Ayrıca her üye, yöneticileri ve komite temsilcilerini seçmek için birer oya sahiptir (Srinivas, 2015). Kredi birlikleri Rusya'da maaşların ödenmesinin geciktiği durumlarda, önemli bir sosyal güvenlik ağı işlevi görmüştür; zamanla bu birlikler, tüketici kredileri ve mikroişletmelere ticari kredi sağlayan önemli kuruluşlara dönüşmüştür (Bossoutrot, 2005, s. 38).

1.5.2.6. Grameen Modeli

Mikrofinansta en bilinen kurumların başında gelen Grameen Bank'ın temeli, 1976 yılında Bangladeş'in Jobra köyünde Muhammed Yunus tarafından atılmıştır¹². Verilen kredinin başarılı şekilde geri ödenmesi ile başka kişilere de yeni krediler verilmiş ve 1983 yılında Grameen Bank resmen kurulmuştur. Grameen Bank, gruba dayalı finansman modelini esas almaktadır. Buna göre benzer işkollarından ya da bölgeden beş kişi bir grubu oluşturmakta ve kredi, grup üyelerine tek tek verilmektedir. Kredinin geri ödenmesi ile diğer grup üyeleri de kredi alabilmektedir. Geri ödemelerin 46 haftada tamamlandığı sistemin haftalık taksit ödemeleri esasına göre programlanmış olması, başarısındaki en temel öğelerden biri olarak değerlendirilmektedir. Müşterilerinin %90'ından fazlasını kadınlar oluşturmaktadır. Kredilerin geri ödenmesinde gösterilen başarının arkasında grup baskısı uygulaması yatmaktadır. Bu başarılı uygulama mikrofinans alanında bir model oluşturmuş ve birçok kurum tarafından taklit edilmiştir. Grameen modelinin İslami mikrofinansta ilk taklit eden Malezya'daki Amana Ikhtiar Malaysia'dır (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 3).

1.5.2.7. Grup Modeli

Grup modelinin arkasında yatan ana felsefe, bireysel seviyede meydana gelen güçlüklerin ve zayıflıkların grup olarak hareket edilerek, oluşturulan ortak sorumluluk ile üstesinden gelebilmektir. Bireysel olarak üyelerin bir araya gelmeleri, eğitim ve farkındalık, pazarlık gücü oluşturmak, grup baskısı gibi amaçlar için kullanılır. Grup modeli, Grameen, toplum bankacılığı, köy bankacılığı gibi diğer modellerle benzerlik göstermektedir (Srinivas, 2015). Grup modele verilebilecek bir örnek “müteselsil sorumluluk”tur. Grup bir kredi aldığında, gruptaki bir üye geri ödemelerini yapamadığında diğer üyeler bunu ödemekle yükümlüdür.

1.5.2.8. Bireysel Model

Bu modelde krediler direkt borçlu kişiye verilmektedir. Herhangi bir grup oluşturulması ve geri ödemenin garanti altına alınması için grup baskısına gerek yoktur. Bireysel model,

¹² <http://grameenresearch.org/history-of-grameen-bank/>, Erişim Tarihi: 10.06.2018

birçok örnekte geniş bir “kredi artı” programının bir parçasıdır ve bu programda eğitim, yetenek gelişimi gibi diğer sosyo-ekonomik hizmetler sağlanmaktadır (Srinivas, 2015).

1.5.2.9. Aracı Kuruluş Modeli

Bu modelde borç veren ve borç alan arasında “arabulucu” bir organizasyon bulunmaktadır. Aracı kuruluş, borçlular arasında kredi bilincinin oluşmasında ve eğitilmelerinde önemli bir role sahiptir. Örneğin bazı durumlarda tasarruf programını başlatmaktadır. Bu faaliyetler borçlunun kredibilitesinin borç verenler için cazip bir hâle gelmesine kadar devam etmektedir. Aracılar bireysel olabildiği gibi, STK’lar, mikrokredi programları ve ticari bankalar (devletçe finanse edilen programlar) da olabilmektedir (Srinivas, 2015).

1.5.2.10. STK Modeli

STK’lar mikrofinansın gelişmesinde anahtar role sahiptir. STK’lar hem direkt mikrofinans hizmeti sunarak hem de toplumda, ulusal ve uluslararası bağışçılar arasında mikrokredi bilincinin oluşması için eğitimler düzenleyerek büyük katkıda bulunmaktadır (Srinivas, 2015). Ayrıca birçok kuruluş mikrofinans hizmetini STK yapısı altında sunmaktadır. Kâr amacı gütmemeleri nedeniyle kredi maliyetleri düşüktür ve bu nedenle birçok kişi tarafından tercih edilmektedir. Fakat STK’ların bağışlara aşırı bağımlı olmaları, sürdürülebilirlik açısından problem oluşturmaktadır.

1.5.2.11. Grup Baskısı Modeli

Grup baskısı, mikrokredi programlarına dâhil olmayı ve geri ödemeyi sağlamak için borçlular ile proje katılımcıları arasındaki ahlaki ve diğer bağlantıları kullanır. İlk borçlunun krediyi ödememesi durumunda diğer üyelere finansman sağlanmamaktadır; bu nedenle diğer üyeler ilk borçluya geri ödemesi için baskı yapar. Uygulanan baskı, geri ödemeyi yapmayan borçluya sık ziyaretler şeklinde olabileceği gibi, topluluk toplantılarında isimleri açıklanarak borcunu ödemesi istenebilir (Srinivas, 2015). Grameen model grup baskısını geri ödemeleri sağlamak amacıyla kullanmaktadır. Grup baskısı modeli, alınan mikrokredilerin geri ödenmesinde etkili olmakla birlikte, Montgomery (1996, s. 289) bunun yoksullar üzerinde sosyal olarak zarar verici etkilere sahip olduğunu belirtmektedir.

1.5.2.12. ROSCA Modeli

ROSCA'lar bir grup insanın tasarruf yapmak, riski paylaşmak ve borçlanmak için bir araya gelmesi ile oluşan informel yapılardır (Otero, 2003, s. 27). Herkes ortak bir fona düzenli olarak belirli miktarda tasarruflarını yatırmakta ve sistem her bir bireye tek seferde belirli vadede bu paraların verilmesi esasına dayanır. Örneğin, 10 üyesi bulunan bir ROSCA'da her grup üyesi aylık olarak ortak fona 1.000 TL yatırır ve ay sonunda bir kişi toplam tutar olan 10.000 TL'yi alır. Daha sonra aldığı tutarı düzenli olarak diğer aylarda öder. Kimin o ay fonda biriken parayı alacağı genellikle çekilişle ya da üzerinde anlaşılan başka bir yöntem ile yapılır.

ROSCA'lar birçok ülkede, farklı gelir grupları (orta gelir grubu, yoksul, vb.) arasında farklı isimlerle kullanılmaktadır. Defn işlemleri sandığı, tüketim eşyaları alma grupları gibi çok çeşitli geleneksel ROSCA uygulamaları vardır (Jackelen ve Ryne, 2003, s. 55). Örneğin, Bangladeş'te, kiraladıkları *rickshaw*¹³'ları kullanarak para kazanan sürücüler kendi aralarında ROSCA kurmuşlardır. Bu şekilde her gün tüm grup üyeleri kazandıkları gelirlerden bir kısmını ortak havuza koymakta yaklaşık 15 gün sonra yapılan çekilişle bir üyeye *rickshaw* alınmaktadır. Kiralamak yerine artık kendi aracına sahip olan üye iki kat ödeme yapmakta ve diğerlerinin de hak kazanması için zaman kısaltılmaktadır (Johnson ve Rogaly, 1997, s. 18). Türkiye'de birçok ev hanımı tarafından uygulanan "altın günleri" aynı sistem ile çalışmaktadır. El birliği ya da tasarrufa dayalı faizsiz finansman sistemi olarak da isimlendirilen yapıya dayalı olarak faaliyet gösteren Emin Evim, Bir Evim gibi faizsiz konut sağlayan kurumların da temel çalışma prensipleri benzer şekildedir¹⁴.

¹³ Özellikle Asya kıtasındaki ülkelerde kullanılan arkasında bir ya da birkaç yolcu taşınabilen bisiklet/motorsiklet tarzı araçlardır.

¹⁴ Bu kuruluşların çalışma metodlarının fihhi ve hukuki açılarından değerlendirilmesi ve öneriler için bakınız: Günay ve diğerleri (2017)

1.5.2.13. Küçük İşletme Modeli

İnformel sektörlere yönelik genel görüş, bunların düşük üretkenlikle ve çok az katma değerle çalıştıkları yönündeydi; fakat bu durum, KOBİ'lerin ekonomide özellikle istihdam sağlamadaki rollerinin öneminin anlaşılmasıyla değişmiştir (Srinivas, 2015). Şu an örneğin birçok bankanın reklamlarında KOBİ'ler hedef müşteri kitlesi olarak gösterilmektedir. KOBİ'lere yönelik politikalar genellikle eğitim, teknik danışmanlık, yönetim prensipleri üzerine eğitimler gibi direkt destekler şeklinde olduğu gibi piyasa ve yasal çevredeki iyileştirmeler gibi dolaylı destekler de olabilmektedir. Bu politikaların en önemli ana bileşenlerinden biri de özellikle farklı yapı ve formlarda mikrokredi şeklinde finansmandır. KOBİ'lere mikrokredi, doğrudan veya diğer hizmetlerle birlikte daha geniş işletme geliştirme programının bir parçası olarak sağlanmaktadır. Türkiye'deki Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kredileri bu grup modele örnek olarak gösterilebilir.

1.5.2.14. Köy Bankaları Modeli

Köy bankaları yarı-formel, topluluk temeline dayalı kredi ve tasarruf birlikleridir. Genellikle, 15-50 kişi tarafından oluşturulmakta ve üyelerine bireysel krediler sağlamaktadır (Ledgerwood ve diğerleri, 2013, s. 214). Özellikle Latin Amerika ve Afrika'da yaygın olarak kullanılmaktadır (Obaidullah, 2008a, s. 7). Bankanın sahibi üyelerdir, fakat sahiplik resmî olarak kayıt altına alınmamıştır. Üyeler içerde oluşan tasarruflara ve bunlardan verilecek kredilere uygulanacak faiz oranlarına karar verirler ve genellikle bankacılık sektörü ile karşılaştırıldığında kredi oranları yüksek, tasarruf mevduatı getirileri benzerdir (Zeller, 2003, s. 21). Köy bankasının ilk kuruluş sermayesi dış kaynaktan gelebilir ancak üyelerin kendileri bankayı idare ederler. Bu anlamda kendi kendilerine yaptıkları işler: Üyelerini seçme, çalışanlarını belirleme, kendi kuruluş tüzüklerini hazırlama, bireylere kredi dağıtma, ödemeleri tahsil etme ve tasarrufları toplamadır (Srinivas, 2015). Köy bankalarının temel amacı yoksulluğun azaltılmasıdır. Yoksulluk üzerindeki etkilerini artırmak için STK'lar tarafından genellikle eğitim gibi tamamlayıcı hizmetler sağlanır (Zeller, 2003, s. 22). Bu model 1984 yılında Dr. John Hatch'ın kurduğu FINCA tarafından dünyanın birçok

bölgesinde uygulanmaktadır. İslami mikrofinans alanında köy bankacılığı modelinin başarılı örneklerinden biri Suriye'deki Jabal al-Hoss'tur (Obaidullah, 2008a, s. 7)¹⁵.

1.5.2.15. Kiva Modeli

Kiva, 2005 yılında San Francisco'da uluslararası STK olarak kurulmuştur. Amacı yoksulluğu azaltmak için insanları internet üzerinde sanal bir platformla bir araya getirmektir¹⁶. Bunu da son yıllarda oldukça yaygınlık kazanan kitlesel fonlama (*crowdfunding*) ile yani internet üzerinden birçok kişiden küçük fonlar toplayarak yapmaktadır. Bu özelliği nedeniyle yukarıda bahsedilen modellerden ayrılmaktadır. Ayrıca Kiva, dünyanın her yerinden tek tek bireylerin mikrokrediye katkı yapabilmesini sağlamaktadır (Okumuş, 2010, s. 186).

İlk olarak mikrofinans almak isteyen müşterinin başvurusu Kiva'ya iletilmekte, o da bu talebi internet üzerinden destek olmak isteyenlerle paylaşmaktadır (Kiva.org, 2018). En düşük 25\$ ile katkı yapılabilmekte, hedeflenen tutara ulaşılması ile mikrogirişimciye bulunduğu ülkedeki Kiva'nın partneri olan MFK üzerinden kredi verilmektedir. Aynı zamanda en az 10\$ ile Kiva'ya bağış yapılabilir ve Kiva'nın topladığı fonların üçte ikisi bireysel destekçilerden gelmektedir. Mikrogirişimci tarafından vade sonunda ödenen kredi tutarı borç verenin hesabına aktarılmaktadır. Bu özellikleri ile Kiva oldukça yenilikçi ve katılımcı bir model sunmaktadır.

1.6. Mikrofinansta Sunulan Hizmetler

Mikrokredinin ilk ortaya çıktığı zamanlarda -özellikle sübvansiyonlu devlet kredileri sağlandığı 1950-1970 yılları arasında- düşük gelir grubundaki insanların sadece finansmana ihtiyaç duydukları düşünülmekte ve bu kişilere sadece kredi ürünleri sunulmaktaydı. Fakat yoksullar, krediden daha fazlasına, tasarrufa, para transfer imkânlarına ve farklı şekillerde sigorta ürünlerine ihtiyaç duymaktadır (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 11). Yoksul insanlar herkes gibi bu finansal hizmetleri; iş fırsatlarını değerlendirmek, evlerini onarmak/büyütmek,

¹⁵ Suriye'de yaşanan iç savaş sonrasında bu mikrofinans programının durumu ile ilgili bir malumat yoktur.

¹⁶ <https://www.kiva.org/about>, Erişim Tarihi: 01.11.2018

daha geniş masraflarını karşılamak ve acil durumlarla başedebilmek için kullanmaktadır (Littlefield ve Rosenberg, 2004). Bununla birlikte yoksulların, diğer insanlardan daha azına değil belki de daha fazlasına ihtiyaçları vardır. Bunun nedeni sadece gelirlerinin belirsiz ve düzensiz olması değil, aynı zamanda idare ettikleri nakit paranın tamamının çok az olmasıdır (Rutherford, 2000, s. 2). Bu nedenle, bazı MFK'lar kredinin yanında başka finansal hizmetler (tasarruf, sigorta gibi) de sağlamaktadır. Aynı zamanda, finansal hizmetlerle birlikte sosyal hizmetler de (okuryazarlık gibi) sunan birçok MFK bulunmaktadır. Genel olarak MFK'ların sundukları hizmetler şunlardır:

- (i) Kredi (işletme, tarım, konut, vb.)
- (ii) Tasarruf ürünleri (zorunlu, gönüllü tasarruf, vb.)
- (iii) Sigorta (mikrosigorta)
- (iv) Para transferi
- (v) Kredi kartları
- (vi) Sosyal hizmetler (okuma yazma, sağlık, vb.)
- (vii) İş hayatı ile ilgili eğitimler (temel finans bilgisi, pazarlama, muhasebe, vb.)

MFK'ların müşterilerine sunduğu hizmetler; kurumun amaçlarına, hedef kitlelerinin taleplerine ve organizasyon yapılarına göre farklılık göstermektedir (Ledgerwood, 2000, s. 66). Birçok MFK finansman ile entegre olarak sosyal gelişim programları da içermektedir. Bu programların amacı üyeler arasında kişisel ve sosyal farkındalık oluşturmaktır (Ahmed, 2012, s. 20). Ayrıca bazı MFK'lar finansal hizmetlerin yanında müşterilerine teknik destek ve tavsiyelerde de bulunmaktadır. Örneğin, BRAC tarım ile uğraşan müşterilerine tohum seçimi, uygun sulama ve gübre kullanımı; hayvancılıkla uğraşanlara ise hayvan cinsi seçimi, temel veterinerlik hakkında bilgilendirici faaliyetler düzenlemektedir. Bununla birlikte, müşterilerine yönelik temel ticari becerileri kazanmaları, pazarlama konularında bilgi sahibi olmaları için eğitimler organize etmektedir (Mohammed, 2012, s. 39). Kimi mikrofinans programları, zor durumda kalan müşterilerini bulundukları çıkmazdan kurtarmak için mekanizmalar geliştirmiştir. Örneğin, Grameen Bank müşterilerinden acil durum fonu için kesinti yapmakta ve zor durumda kalan müşterileri için bu fondan destek sağlamaktadır (Ahmed, 2002, ss. 31,32).

1.7. Mikrofinansla Kredi Aktarım Mekanizması

Kredi piyasalarında karşılaşılan en önemli problemlerden biri, asimetrik bilgiden kaynaklı ahlaki tehlike ve ters seçimdir. Bu durum bazen kredi piyasalarının büyük yaralar almasına hatta çökmesine bile neden olmaktadır (Akerlof, 1970). Asimetrik bilgi problemi yoksulların formel finansal sistemden bankalar tarafından uzak tutulmalarına da neden olmaktadır.

Finansal aracılıkta kredi verme süreci güvene dayanmaktadır. Bu güvenin oluşmasında banka tarafından iki etken dikkate alınmaktadır. Birincisi kişinin kredibilitesi, diğeri ise teminatıdır (Dusuki, 2008, s. 50). Düşük gelir grubundaki insanlar genellikle finansal sisteme dâhil olmamıştır ve reputasyonlarına ilişkin bilgi (geçmiş kredi ödemeleri gibi borçlarını ödeyip ödeyemeyeceklerine yönelik kayıt) bulunmamaktadır. Bu durumda asimetrik bilgi problemi ortaya çıkmaktadır. Bu bilgilerin temin edilmesi ise bankalar için fazla maliyetli görülmektedir. Konvansiyonel sistemde ise müşterilerin kredi skorlarına rahatlıkla ulaşılabilmekte, hatta fatura ödemelerindeki aksaklıklar bile tespit edilebilmektedir. Mikrofinansla bu imkânların bulunmamasından dolayı doğru müşteri seçimi ve verilecek kredinin geriye ödenip ödenmeyeceği büyük bir problemdir. Yoksul ülkelerdeki yetersiz altyapı (pazar, yol, iletişim gibi alanlardaki eksiklikler) asimetrik bilgi (ters seçim ve ahlaki tehlike) problemini daha da artırmaktadır (Ahmed, 2007, s. 5). Diğer yandan yoksul kesimin teminatlarının olmaması, verilebilecek kredinin ödenmesi durumunda banka açısından büyük bir risk oluşturmaktadır.

Mikrofinans bu sorunlara gruba dayalı finansman ile oluşturduğu kademeli kredi temini, grup baskısı ve sosyal teminat ile çözüm bulmaktadır. Grup oluşturularak fiziki teminatın yerini sosyal teminat almaktadır (Ahmed, 2007, s. 6). Mikrofinansın bu özelliği ana akım finansal sistemden onu ayıran en temel noktalardandır. Ayrıca ödemeler çoğunlukla kısa vadeli olup haftalık geri ödemeye dayanmaktadır. Nepal'deki MFK'lar üzerinde yapılan bir çalışmaya (Silwal, 2003, s. 33) göre haftalık ve aylık ödemeler arasında kredilerin geri ödenmesinde önemli bir fark olmaktadır (aylık vadede ödenmeme oranı %19,8 iken haftalık vadede bu oran %11,0'dır). Ödeme periyodunun haftalık olması MFK'nın kredi yöneticileri tarafından

müşterilerdeki finansal sorunların daha hızlı tespit edilmesine ve müşterin finansmanı başka alanlara harcamasının önüne geçilmesini sağlamaktadır (Hailey, 2009, s. 11).

Mikrofinansla ödemeler yapıldıkça artan miktarda yeni kredi verilmektedir. Bu sayede mikrofinans müşterisinin ödememe riski azaltılmaktadır. Farklı modelleri de bulunmakla birlikte çoğunlukla kullanılan yöntem olan gruba dayalı ve tedricen artan finansman yöntemidir ve bunlar fiziki teminatın yerini almaktadır (Obaidullah, 2008b, s. 10).

Genellikle gruplar, benzer sosyoekonomik statü ve arkaplandan olan beşer kişiden oluşturulup, aralarında bir grup lideri seçilmektedir. Grubun üye sayısının az tutulması herkesin birbirinden haberdar olmasını, kredinin verimli kullanılıp kullanılmadığının grup üyeleri tarafından rahatlıkla tespit edilmesini sağlamak içindir (Çak, 2007, s. 50). Üyelerin sosyal, kişisel ve ekonomik bilgileri tüm grup tarafından bilinmekte ve bu durum bilginin temin edilmesi kaynaklı maliyeti düşürmektedir (Suzuki ve diğerleri, 2013, s. 423). Erkek ve kadın grupları ayrı olmakla birlikte, akrabaların aynı grupta olmasına izin verilmemektedir. MFK'nın prosedürleri ve kuralları hakkında grup üyelerinin bilgi sahibi olması için genellikle birkaç haftalık eğitimler yapılmaktadır. Grubun kendi içinden bir sorumlu ve yardımcı seçilmektedir. Haftalık olarak toplanan grup üyeleri birbirlerinin finansal durumundan haberdar olmaktadır ve bu toplantılara tüm üyelerin katılması gerekmektedir. MFK görevlisi de bu toplantılara katılmakta ve bankacılık işlemleri ve diğer işleri yapmaktadır (Ahmed, 2004a, s. 121). Grup üyelerine krediler parça parça verilmektedir. İlk önce iki grup üyesine kredi verilmekte, bu krediler tamamen geri ödendiğinde yeni krediler diğer iki üyeye kullandırılmaktadır. Son kalan üye (genellikle grup lideri) önceki kredilerin ödenmesi ile finansman sağlanmaktadır (Hailey, 2009, s. 6). Gruba dayalı modeli benimseyen MFK'larda, bahsedilen süreçler farklılık gösterebilmektedir.

Herkesin kredi alabilmesi için üyelerin hepsinin borcunu ödemesi gerekmektedir. Grup içerisindeki akran baskının (*peer pressure*) bilginin temin edilmesinin maliyetli olduğu bir sistemde teşvik-izleme mekanizmasının kurulmasında en etkili yollardan biri olduğu birçok ampirik çalışma ile kanıtlanmıştır (Dusuki, 2008, s. 53). Stiglitz (1990)'e göre Grameen Bank ve diğer grup sistemine dayalı benzer programların başarılı bir finansal performans

göstermesinde akran baskısının önemli bir etkisi vardır. Stiglitz (1990) kurduğu modelde, rekabetçi bir kredi piyasasında akran baskısı ile riskin bankadan mikrofinans müşterilerine aktarılmasıyla birlikte borçlananların refahında iyileşmeye neden olduğunu göstermektedir.

Mikrofinansdaki gruba dayalı borç verme sistemi ve grup içerisindeki sosyal baskı asimetrik bilgi sorunun tamamen olmasa da önemli ölçüde çözülmesine katkı sağlamaktadır (Huppi ve Feder, 1990, s. 187; Morduch, 1999, s. 1570; Stiglitz, 1990, s. 351). MFK'lar bu yöntemle riskli olan müşterileri elemekte, güvenilir müşteriler sisteme devam etmektedir. Bu da kalanların yükümlülüğünü yerine getirememe riskini ve maliyetleri azaltmaktadır. Ayrıca ödemelerin takibi grup üyelerine bırakılmakta ve bu da işlem maliyetlerinin düşmesini sağlamaktadır (Ledgerwood, 2000, s. 70). Maliyetlerin düşürülmesi ile faiz oranlarının biraz daha azaltılmasına katkı sağlanabilmektedir (Abdul Rahman, 2007, s. 39). Gruba dayalı finansman asimetrik bilgi probleminin çözülmesinde etkili olmakta ve geri ödemedeki performansı artırmaktadır.

Gruba dayalı finansmanın yukarıda bahsedilen olumlu taraflarının yanında bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Besley ve Coate (1995, s. 16) gruba dayalı borç vermenin kredinin geri ödenmesine pozitif etki ettiğini fakat tüm grubun yükümlülüğünü yerine getiremediği durumda, belki kendi başına kredi aldığı anda borcunu ödeyebilecek üyelerin diğerlerinin de sorumluluğunu alarak ödeyememe durumuna düşmesine neden olduğunu ortaya koymuştur. Bennett (1998, s. 99)'e göre gruba dayalı finansman birçok uygulamada kadınlara ve küçük çiftçilere ulaşılmasında başarılı olmuştur; fakat sürdürülebilir bir finansal sistem oluşturulmasında başarısızdır.

1.8. Mikrofinansta Tasarruf ve Fon Kaynakları

Tasarruf sadece hanehalkı, müşteriler için değil, finansal sistem ve makroekonomi için de hayati öneme sahiptir. Makroekonomi perspektifinden bakıldığında sermaye birikimi ve bunların yatırımlara dönüştürülmesinde tasarruf zorunluluktur. Para hareketleri üzerinden tasarruf oranı düşük olan ülkelerin dışa bağımlı olduğu görülmektedir. Başta bankalar olmak üzere tüm finansal kurumlar için mevduatlar önemlidir. Örneğin, bankaların daha fazla büyümesi için kredi vermesi gerekmektedir. Fakat sermayeleri arzu edilen kredi büyümesinin

sağlanması için yeterli olmamakta, tasarruflara ihtiyaç duymaktadırlar. Tasarruf toplumun tüm kesimleri tarafından gelirlerini gelecek dönemlere aktarmaları için gereklidir¹⁷. Yoksul insanlar, küçük ve mikro girişimler için de tasarruf ürünlerine ulaşım önemli bir ihtiyaçtır (Schmidt ve Zeiting, 1998, s. 36). Fakat yoksulların, kırsal kesimdeki insanların da tasarruf edebilecekleri gerçeği uzun bir dönem anlaşılamamış ve gözardı edilmiştir. Kırsal kesimlerdeki yoksul insanların tasarrufları, kullanılmamış büyük bir potansiyel sunmaktadır (Khan, 1994, s. 17). Vogel (1984), tasarruflar için çalışmasının başlığında “*kalkınma finansının unutulmuş yarısı*” ifadesini kullanarak bu durumu özetlemektedir.

1.8.1. Zorunlu ve Gönüllü Tasarruflar

Son yıllarda hem politika yapıcılar hem de uygulayıcılar, MFK’ların dünyanın birçok bölgesinde tasarrufları çekmekte başarılı olduğunun farkına varmıştır. Bu gelişmeler düşük gelir grubundakilerin tasarruf yapabildiklerini kanıtlamıştır (Ledgerwood, 2000, s. 71). Gelişmekte olan ülkelerdeki tasarrufları çekmekte başarılı olan MFK’lar ve güvenilir, makul oranlarda getiri sağlayan tasarruf ürünleri, yoksul hanehalkının gelirlerinin artmasında hayati öneme sahiptir (Vogel ve Burkett, 1986, s. 425). Tasarruf aynı zamanda yoksullar için bir eğitim fonksiyonuna da sahiptir. Borçlunun, gündelik olarak yaşadığı sıkıntılara bakmak yerine, tasarrufları arttıkça daha uzun vadeli planlar yapmasını sağlamaktadır. Yapılan tasarruflarla formel kurumlardan (bankalar gibi) kredi temin edebilme imkânı da artmaktadır. Örneğin, Kolombiya’da bazı bankalar mikrogirişimcilerin tasarruflarını teminat olarak kullanıp onlara kredi vermektedir (Otero, 2003, s. 30).

Mikrofinansta zorunlu ve gönüllü olmak üzere iki tür tasarruf yöntemi bulunmaktadır. Zorunlu tasarrufta, mikrokredi temin eden müşterilerin bazen kredinin belirli bir yüzdesi bazen de kredi miktarından bağımsız nominal bir tutar olarak MFK’da tutması gerekmektedir

¹⁷ Robinson (2001, s. 39)’un aktardığı, 1997 yılında MFK yetkilisi ile bir ailenin arasında geçen diyalog yoksulların da tasarruf ürünlerine ihtiyaç duyduğunu gösteren güzel bir örnektir. Geçimi için günlük 50 Taka’ya ihtiyaç duyan fakat 35 Takalık günlük gelirinin 5 takasını tasarruf eden ve bu nedenle aç kalan aile, bu durumlarına rağmen neden tasarruf ettiklerine şu cevabı vermektedir: “*Geleceğimiz için. Herkes geleceğini düşünmek zorundadır. Bir kızımız ve iki torunumuz var.*”

(Ledgerwood, 2000, s. 72). Örneğin, Amanah Ikhtiar Malaysia’da üye olmayı kabul eden katılımcıların borçlanabilmek için haftalık 1 ringit ve borçluların ise kredi tutarına bağlı olarak 3 ringit ile 15 ringit arasında değişen bir tutarı zorunlu tasarruf olarak yatırmaları gerekmektedir (Dusuki, 2008, s. 54). Grameen Bank’ın¹⁸ da zorunlu tasarruf uygulaması bulunmaktadır. Zorunlu tasarruf kredinin bir parçasıdır ve kredi boyunca müşteri tarafından geri alınamamaktadır (Ledgerwood, 2000, s. 72). Bu nedenle tasarruf, bir nevi teminat gibidir ve kredinin geri ödenmesi için ek bir garanti mekanizması oluşturmaktadır (Dusuki, 2008, s. 54). Bununla birlikte tasarrufun, kredinin temin edilmesi için bir gereklilik olması ve kredi boyunca borçlu tarafından kullanılamaması örtük olarak borçluların maliyetlerini artırmaktadır.

Diğer tasarruf türü ise gönüllüdür. İsminden de anlaşıldığı üzere krediye ulaşmak için bir gereklilik değildir, müşterilerin tercihinin kalmıştır. Zorunlu ve gönüllü tasarrufun gerekliliğine yönelik iki farklı bakış vardır. İlki, yoksullara tasarruf etmenin öğretilmesinin ve bunun için de finansal disiplini bilmeleri gerektiğini varsaymaktadır. İkincisi ise çalışan yoksulların zaten tasarruf ettiğini ve onların bu ihtiyaçlarına uygun kurumların ve hizmetlerin sağlanması gerektiğini varsaymaktadır (Mukherjee, 1997). Endonezya’daki BRI faaliyetlerini gönüllü tasarrufa göre düzenlemiş ve dünyada tasarrufları hızlı bir şekilde artırma konusunda önemli bir örnek olmuştur. Aynı zamanda tüm kredilerini gönüllü tasarruflar ile finanse etmektedir (Robinson, 2001, s. 227). Gönüllü tasarruf hesabındaki paralar istenildikleri zaman çekilebilmekte ve diğer formel finansal kuruluşların altında ya da biraz üstünde faiz verilebilmektedir (Ledgerwood, 2000, s. 73).

Müşterilerin tasarrufları MFK’ların en önemli fon kaynaklarından birini oluşturmaktadır. Genellikle tasarruflar kuruluşların kredi faaliyetlerini genişletmek için kullanılmaktadır. Bazı kurumlar, bankaların yaptıkları gibi, tasarrufların belirli bir miktarını rezerv olarak kredi fonunda tutmaktadır. Bu şekilde yoğun bir kredi talebi olduğunda müşteriler çok bekletilmeden hemen finansman sağlanmaktadır. Diğer programlar sadece beklenmedik bir

¹⁸ Grameen Bank’taki zorunlu tasarruf uygulaması için bakınız: Ahmed (2012, s. 20)

likidite problemi yaşadıklarında (kredilerin geri ödenmesinde problem yaşandığında, donörlerden gelecek para geciktiğinde ya da yüksek kredi talebi olduğunda) tasarruf hesaplarında biriken paralara başvurmaktadır (Otero, 2003, s. 30).

1.8.2. Bağışlar ve Devlet Destekleri

MFK'ların tasarruflar dışındaki önemli bir fon kaynağı ulusal ve uluslararası bağışlar ile devlet destekleridir. Özellikle STK formunda faaliyet gösteren MFK'lar mevduat toplama yetkileri olmadığı için bağışlara ihtiyaç duymaktadır.

Devlet ya da uluslararası donörler tarafından verilen fonlar mikrofinans sektörünün gelişimini önemli şekilde olumlu etkilemiştir (Ledgerwood, 2000, s. 16). Fakat bazı açılardan da olumsuz etki yapabilmektedir. STK'lara sağlanan dışarıdan bağışlar kredi olarak adlandırılmakla birlikte borçlular tarafından genellikle bağış olarak görülmektedir ve geri ödenme performansını etkilemektedir (Bennett, 1998, s. 112). Donörler ve devlet kurumları tarafından sağlanan fonlar birçok ülkede başarısız sübvansse kredi programlarına yönlendirilmektedir (Robinson, 2001, s. 34). Ayrıca donörler tarafından ya da devlet destekli olarak bazı MFK'lara sağlanan sübvansse krediler mikrofinans piyasasındaki rekabeti olumsuz etkilemekte ve diğer kurumların rekabet etmesini zorlaştırmaktadır (Ledgerwood, 2000, s. 17). Donörler tarafından sürekli düşük maliyetli fonların sağlanması MFK'ların gönüllü tasarrufları çekme konusunda aktif olmalarını engellemektedir (Robinson, 1996, s. 157). Diğer yandan donörlere aşırı bağımlı olunması kurumların sürdürülebilirliğini de etkileyebilmektedir. Çünkü donörden kaynaklanan bir sorun (bağıştaki gecikme ya da son verme) kurumların kısa zamanda özkaynaklarının erimesine ve faaliyetlerinin sona ermesine neden olabilmektedir.

Donörlerin fonksiyonunun ne olması gerektiği, üzerinde oldukça tartışılan bir konudur (Bennett, 1998; Jackelen ve Ryne, 2003; Robinson, 1998, 2001). Donörlerden genel olarak beklenen, düşük faizli sübvansse krediler yerine MFK'ların kurumsal gelişimleri için destek vermeleridir (Jackelen ve Ryne, 2003, s. 70; Robinson, 1998, s. 80).

1.8.3. Diğer Fon Kaynakları

Tasarruflar ve donörlerin desteklerinin yanında bazı MFK'lar farklı yollardan da kaynak temin etmektedir. Kredi ve mevduat şeklinde borçlanarak, özkaynak (hisse satışı, sermaye artırımını, sermaye benzeri kredi temini) yoluyla, özkaynak yatırım fonları (Örnek: ProFund), sosyal yönden sorumlu yatırım fonları (Örnek: The Calvert Group, Development Capital Fund), kredi portföyünün menkul kıymetleştirilmesi (Örnek: Ekvador'daki Fundación Ecuatoriana de Desarrollo) yollarıyla sermaye piyasalarından fon temin etmektedirler (Ledgerwood, 2000, s. 113). Bolivya'daki BancoSOL, ticari borç temin etme yoluyla fon kaynaklarını çeşitlendiren MFK'lara bir örnektir. Ticari fon kaynakları mikrofinansın gelişiminde önemli olsa da toplumdan sağlanan gönüllü tasarruf mikrokredi programları için potansiyel olarak en geniş ve en hızlı şekilde ulaşılabilen fon kaynağıdır (Robinson, 2001, s. 232).

1.9. Mikrofinansta Hedef Kitle

Mikrofinansta en önemli konulardan biri hedef kitlenin belirlenmesidir. Çünkü yoksulluğun azaltılması ve gelirin artırılması çabalarında kullanılacak uygun enstrümanların ve mekanizmaların belirlenmesi hedef kitlenin özelliklerine bağlıdır (Bennett ve Cuevas, 1996, s. 147). Bunu yaparken MFK'lar kendi amaçlarını belirlemeli, müşteri grubunun taleplerini anlamalı ve hedef kitleye finansal açıdan sürdürülebilir olarak ulaşıp ulaşılamayacağını değerlendirmelidir. En önemlisi de seçilen kitlenin borçlarını ödeme kapasitesine sahip olup olmadığının iyi analiz edilmesidir (Ledgerwood, 2000, s. 33).

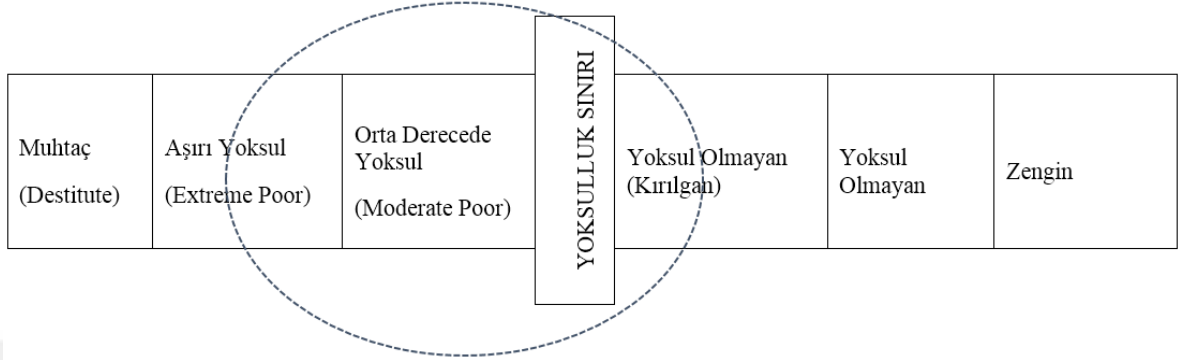
Mikrofinansın ilk amacı yoksulluğun azaltılmasıdır (Ledgerwood, 2000, s. 33). Fakat tek başına yoksul ifadesi belirli bir kitleyi, homojen bir yapıyı temsil etmemektedir ve yoksulların da kendi içlerinde ayrımları bulunmaktadır. İnsanların yoksul olmasında birçok farklı etken vardır. İçecek ve yiyecekten mahrum olmak, işsizlik, eksik çalışma, hastalık, evsizlik, engellenme gibi durumlar yoksulluğun nedeni olabilmektedir (Robinson, 2001, s. 17). Tüm bu etkenler farklı yoksulluk seviyelerinin oluşmasında etkilidir.

Hulme ve Mosley (1996, s. 134) basit olarak yoksul ile çekirdek yoksul ayrımını yapmakta ve bunun için “minimum ekonomik sınır” belirtmektedir. Bu sınır; güvenilebilir bir gelirin varlığı, borç baskısından uzak olma, sağlıklı olma, beklenmedik durumlar karşısında onlarla başedebilecek yeterli kaynağa (örneğin; tasarruf, zorunlu olmayan paraya çevrilebilir varlıklar ve sosyal haklar) sahiplik olarak belirlenmiştir. Robinson (1996) ise çalışabilen/ekonomik olarak aktif yoksullar¹⁹ ve çok yoksullar ayrımını yapmaktadır. Ticari mikrofinansın hedef kitlesinin ilk gruptaki yoksullar olduğunu fakat dolaylı olarak (akrabalarının ve komşularının finansal hizmetlere ulaşmasıyla çok yoksullar da iş bulabilir) ikinci grubun da olumlu etkileneceğini belirtmektedir (Robinson, 2001, s. 19). Ekonomik olarak aktif yoksullar, çok yoksullardan farklı olarak düşkün ya da yiyecek bulamayacak durumda değildirler. Kendi varlıklarını kontrol edebilirler ve ticari finansal kurumların müşterisi olabilmek için gereken kredibiliteye sahip olabilecek potansiyelleri bulunmaktadır (Robinson, 2001, s. 18). Bu tanım Hulme ve Mosley’in belirttiği yoksul kesimi ve çekirdek yoksulların bazılarını içine almaktadır (Robinson, 2001, s. 19).

Cohen (2003) yoksulları 3 alt kademeye ayırmıştır. En alt kademedeki muhtaçlar (*destitute*) fiziksel veya sosyal olarak dezavantajlı olan, sosyal yardım yapılmadan hep yoksul olarak kalacak (Montgomery ve Weiss, 2005, s. 5) ve temel ihtiyaçlarını gideremeyen en kötü durumdakilerdir. Günümüzde çoğu MFK, Şekil 4’te daire içerisinde gösterilen kesime hizmet sunarken, nadir olarak aşırı yoksullar da mikrofinansın müşterisi olabilmektedir. Cohen (2003, s. 1)’e göre muhtaçlar ve aşırı yoksullar için mikrofinans yerine, sosyal güvenlik ağı programları daha uygundur. Sonuç olarak, mikrofinansın ticarileşmesi ile birlikte genel olarak en yoksullar yerine ekonomik olarak aktif olan ve finansal olarak desteklenmeleri durumunda yoksulluk sınırının üstüne çıkma ihtimali en fazla olan kesim hedeflenmektedir. Fakat bu durum en yoksulları sistem dışında bıraktığı ve mikrofinansın ruhuna ters olduğu nedeniyle eleştirilmektedir.

¹⁹ Daha sonraki çalışmasında Robinson (2001, s. xxx) ekonomik olarak aktif yoksullar (*economically active poor*), ekonomik olarak aktif düşük gelirli insanlar (*economically active low-income people*) ifadelerini kullanmaktadır.

Şekil 4:
Mikrofinansın Hedef Kitlesi



Kaynak: Cohen (2003, s. 1)

Yoksulluğun derecesine göre hedef kitlenin belirlenmesinin yanında farklı sınıflandırmalara göre de hedefler tespit edilebilmektedir. Cinsiyetlerine göre (erkek/kadın), bölgelere göre (kırsal/kentsel kesim), ekonomik sektörlere göre (tarım, ulaşım vb.), işletmelerin seviyelerine göre (yeni başlayan, mevcut, büyüme odaklı işletmeler), etnik, dini özelliklere göre de hedef kitle belirlenmektedir. Tüm bu özellikler ile belirlenen kitleler mikrofinansın talep tarafını oluşturmaktadır (Ledgerwood, 2000, s. 33).

Dünyadaki uygulamalarda MFK'lar hedef grupları belirlerken farklı kriterler kullanmaktadır. Örneğin Grameen Bank müşterilerinin yoksulluk seviyeleri için on gösterge tespit etmiştir²⁰ ve bunlardan birkaçı kendisi için geçerli olan kişiler Grameen Bank'tan kredi alabilmektedir²¹. Yine her yıl mevcut müşterilerin ekonomik durumlarındaki gelişim bu kriterlere göre değerlendirilmektedir²².

²⁰ Örneğin, minimum haftalık kredi ödeme taksitinin 200 Taka (2,5 USD) ve üzerinde olması (madde 4), Borçlunun tasarruf hesabında yıllık ortalama 5.000 Taka (63 USD) bulunması (Madde 8) gibi.

²¹ http://www.grameen.com/index.php?option=com_easyfaq&task=cat&catid=80&Itemid=524, Erişim Tarihi: 10.06.2016

²² http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=126, Erişim Tarihi: 10.06.2016

Son olarak, MFK'ların müşterilerinin çoğunluğunu genellikle kadınlar oluşturmaktadır. Bunun nedeni olarak şu özellikler gösterilmektedir (Hailey, 2009, s. 24):

- (i) Sosyal baskı: Kadınlar için başkalarının kendileri hakkındaki düşünceleri erkeklere göre daha önemlidir. Bu nedenle, grup içerisindeki sosyal baskı daha etkili olmaktadır.
- (ii) İhtiyatlı risk anlayışları: yapılan çalışmalara göre kadınlar erkeklere nazaran daha az riskli yatırımları tercih etmektedir.
- (iii) Güçlendirme: Toplumda kadınlara ekonomik güç verildiğinde bu onları daha özgür kılmaktadır. Aynı zamanda kadınların daha tedbirli bir şekilde verilen kredileri kullanması ve genellikle daha fazla çalışmaları nedeniyle MFK'lar onlara finansman sağladıklarında daha iyi sonuçlar almaktadır.
- (iv) Aile: Kadınlar kendilerine bağımlı olan aile bireylerinin refahı ile daha ilgilidirler ve yüksek ihtimalle evde çalışırken hem çocuklarına hem de yaşlı aile bireylerine bakıyor olacaklardır. Dolayısıyla, çok çalışacaklar ve daha az hareketli olacaklardır. Bu da MFK'ların onları denetlemesini kolaylaştırmaktadır.

1.10. Mikrofinansın Faydaları

Mikrofinans ile yoksul kesime finansal hizmetlerin sunulması; hanehalkının gelirinin artmasını, ekonomik olarak bağımsız hâle gelmelerini (Abdul Rahman, 2007, s. 39; Amran ve diğerleri, 2014, s. 82) ve kırılganlıklarının azaltılmasını (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 1; Robinson, 2001, s. 9) sağlamaktadır.

Mikrofinans ile küçük bir iş kurmak için sermayeye ihtiyacı olan ve kendilerine sürdürülebilir bir gelecek sağlamak isteyen insanlara küçük krediler verilmektedir. Bu sayede yoksullara sermaye ve kendi alınterleri ile hayatlarını değiştirmek için bir fırsat sunulmaktadır (Shahinpoor, 2009, s. 1000). Dhumale ve Sapcanin (1998, s. 6) de mikrofinansın yoksulların yaşam standartlarını artırmada ve yoksullukla mücadelede güçlü bir araç olduğunu belirtmektedir. Robinson (2001, s. 9), mikrofinans hizmetinin düşük gelir grubundakilerin işletmelerini geliştirmelerine, üretkenliklerini artırmalarına, yatırımlarından

daha yüksek getiriler elde etmelerine hem kendilerinin hem de onlara bağımlı olan bireylerin yaşam kalitelerini artırmalarına yardımcı olacağını belirtmektedir.

Oseni ve diğerleri (2013, s. 171) mikrofinansın toplumdaki rolünü, bir insana balık vermek yerine ona balık tutmasını öğreterek hem o kişiyi güçlendiren hem de ülkenin tüm ekonomisinin desteklenmesini sağlayan sürdürülebilir bir adım olarak görmektedir. Ayyıldız (2010, s. 101)'a göre mikrofinansta müşteriye sadece balık tutmak öğretilmez, bunun ötesinde bir ağ veya kayık kiralaması ya da satın alması gibi araçsal bir destek sağlanır²³.

Mikrofinans, yoksul kesim üzerindeki etkilerinin yanında ülke ekonomisine de pozitif katkı yapmaktadır. Düşük gelir grubundakilerin finansmana erişimleri sonucunda diğer mallara ve hizmetlere (özellikle beslenme, eğitim ve sağlık) talepler artmakta ve bu taleple birlikte yerel ekonomiler canlanmaktadır (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 1). Ayrıca yeni iş imkânları sağlayarak ekonomik büyümeye ve istihdama katkı yapmaktadır (Dhumale ve Sapcanin, 1998, s. 6).

Mikrofinansın tüm faydalarının yanında konvansiyonel mikrofinans kuruluşlarına yönelik önemli eleştiriler de getirilmektedir.

²³ Bu noktada mikrofinans ile bağış arasındaki farktan bahsetmek gerekmektedir. Mikrofinans, finansman alan mikro girişimci üzerine geri ödeme sorumluluğu yüklemektedirken, bağışta böyle bir yükümlülük bulunmamaktadır. Bağış alan kişiden herhangi bir parasal karşılık beklenmemektedir. Bağış yapıldıktan sonra bazı parasal olmayan şartları sağlaması beklenebilir. Örneğin bağış yapan kuruluşun toplantılarına katılmak gibi. MFK'dan finansman temin edildiğinde bunun geri ödenmesi (haftalık ya da aylık taksitlerle) istenmektedir. Bu zorunluluk, mikrofinans müşterisini geri ödeme dönemlerini iyi planlamaya, aldığı finansmanı gelir getirici faaliyetlerde kullanmaya yönlendirmektedir. Acil tüketim için kullanılsa bile bu ihtiyacın giderilmesi ile başka nakit temin etme yollarının bulunmasını gerektirmektedir. Örneğin bir iş görememe durumunda ortaya çıkan yüksek tutarlı sağlık masrafı mikrofinansman ile sağlanan fonlarla karşılanmaktadır. Daha sonra kişinin sağlığına kavuşması ile tekrardan çalışıp aldığı finansmanı aylık/haftalık taksitler halinde ödemesi gerekmektedir. Mikrofinansta geri ödeme yükümlülüğünün olması bağıştan onu farklı kılmaktadır. Bağışta karşı tarafın ödeme yükümlülüğü yoktur. Bağışın, yardıma bağımlılığa neden olması ve yoksullardaki girişimciliği azaltması sebeplerinden dolayı yoksulluğu ortadan kaldırmakta etkili olmadığı düşünülmektedir (Abdul Rahman, 2007, s. 39). Günümüzde bazı gelişmekte olan ülkelerde devlet bankaları tarafından çoğunlukla kırsal tarım sektöründeki yoksullara yönelik sübvansiyonlu finansman sağlanmaktadır. Geri ödeme anlaşmalarındaki esneklikler ve bonkörce yapılan borç silmeler nedeniyle borç alan birçok yoksul müşteri, mikrofinans kredilerini yatırımı gerektiren bir geri ödeme gibi değil de daha çok bir bağış gibi görmektedir (Feroz ve Goud, 2009, s. 3).

1.11. Konvansiyonel Mikrofinans Yönelik Eleştiriler

2006 yılında Muhammed Yunus ve Grameen Bank'ın Nobel ödülüne layık görülmesi mikrofinansaya yönelik en önemli takdirlerden biridir. Ayrıca mikrofinansaya yönelik birçok pozitif çalışma²⁴ literatürde mevcuttur. Olumlu yaklaşımların yanında konvansiyonel mikrofinansaya yönelik ciddi eleştirel çalışmalar²⁵ da yapılmaktadır. Mikrofinansaya yönelik eleştiriler genellikle şu başlıklar altında toplanmaktadır:

Asimetrik Bilgi Problemi: Mikrofinansın hedef kitlesinin büyük çoğunluğunu kadınlar oluşturmaktadır. Örneğin Grameen Bank'ın müşterilerinin %97'si kadındır (Grameen Bank, 2016). Fakat krediyi alan ile kullanan bazı durumlarda farklılık göstermektedir (Johnson ve Rogaly, 1997, s. 38). Kadınlara sağlanan fon ailenin erkek üyeleri tarafından kullanılmakta ve kontrol edilmektedir (Ahmed, 2002, s. 33). Goetz ve Gupta (1996, s. 49) Bangladeş'teki mikrokredi müşterileri ile yaptıkları ankette kadınların aldıkları krediler üzerindeki kontrol derecelerini şu şekilde bulmuştur: %17,8'i tam, %19,4'ü önemli derecede, %24,1'i kısmi, %17,0'si çok az, %21,7'sinin ise hiçbir kontrolü bulunmamaktadır. Bununla birlikte gelir getirici faaliyetler için verilen krediler başka amaçlar için de kullanılmaktadır. Rahman (1999, s. 75) mikrokredi müşterilerine yönelik yaptığı çalışmada, kadınlara verilen kredilerin %60,0'ının eşleri tarafından kullanıldığı ve toplam kredinin %78,0'ının farklı amaçlara harcandığını tespit etmiştir.

Ekonomik Açıdan Sürdürülebilirlik Problemi: Mikrofinans ile küçük miktarlarda kredinin çok sayıda kişiye kullandırılması amaçlanmaktadır. Bu durum ekonomik olarak yapılan işin verimliliği üzerinde soru işaretlerine neden olmaktadır (Ahmed, 2002, s. 34). Fonlar kullandırılırken kredi başına yüksek maliyetlere katlanması gerekmektedir. Bu nedenle mikrofinansaya yönelik getirilen eleştirilerden diğeri MFK'ların, kredi başına düşen yönetim maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle ekonomik açıdan uygulanabilir

²⁴ Destekleyici çalışmalardan bazıları: Bornstein (2005), Hashemi ve diğerleri (1996), Wahid (1994)

²⁵ Eleştirel çalışmalardan bazıları: Sherratt (2016), Bateman ve Chang (2009, 2012), Rahman (1999), Karnani (2007), Levin (2012). Akademik çalışmaların yanında mikrofinansı eleştiren bir belgesel (Heinemann, 2011) de çekilmiştir.

bulunmadıklarıdır. Ticari bankaların da mikrofinanstan uzak durmalarında etkili olan sebeplerden biri budur. Birçok MFK faaliyetlerine devam edebilmek için ilk etapta (devlet, ana sermayedar, banka gibi aktörler tarafından) sübvans edilmeye ihtiyaç duymaktadır (Hailey, 2009, s. 9). Yapılan bir çalışmaya göre MFK'ların %5'inden daha azı kendi maliyetlerini karşılayabilmektedir (United Nations Capital Development Fund, 2006, s. 112).

Yatırımların Getirilerinin Düşük Olması: Bazen verilen krediler verimliliği düşük yatırımlara yönlendirilebilmektedir. Bazı çalışmalar (Rahman ve Khandker, 1994, s. 60) mikrokreditinin hedef kitlesinin çoğunluğunu oluşturan kadınlara, verilen finansmanın görece düşük verimliliğe sahip faaliyetlerde bulundukları için getirisinin az olduğunu ortaya koymuştur.

Yüksek Kredi Faizleri: MFK'lara yönelik yapılan eleştirilerden diğer biri de kredi faizlerinin diğer finansal kuruluşlarla karşılaştırıldığında yüksek oluşudur. Buna yönelik yapılan savunmada bazı sebepler öne sürülmektedir. Birincisi, mikrogirişimcilerin bu krediler ile finanse ettikleri yatırımların getirilerinin banka ve diğer yatırımcıların standartlarına göre yüksek olduğudur (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 7). Bunun nedeni olarak da azalan verimler kanunu gösterilmektedir. Buna göre, alınan küçük miktartlı kredinin yatırıma dönüştürülmesi ile kişinin gelirinde ciddi bir artışın olduğu ve böylece yüksek kredi faizini ödeyebildiği varsayılmaktadır (Hailey, 2009, ss. 8–9). İkinci olarak, mikrofinansta yüksek yönetim ve takip giderlerinin yanında müşteri kitlesinden kaynaklı yüksek risk bulunmaktadır. MFK'lar da devamlılıklarını sağlamak amacıyla kredi oranlarını göreceli olarak yüksek tutmaktadır (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 7). Üçüncü olarak bazıları tarafından gelişmekte olan ülkelerdeki yüksek enflasyon sebep olarak gösterilmektedir (Hailey, 2009, s. 8).

İlk sebep, yukarıdaki başlıkta bahsedilen çalışmanın (Rahman ve Khandker, 1994, s. 60) ortaya koydukları sonuçlar ile çelişmektedir. Elde edilen getirilerin göreceli olarak diğer bankalarınkinden fazla olması varsayımı ile kredi faizlerinin yüksek tutulması müşterilere yönelik bir genelleme taşımaktadır. Bazı müşterilerin yaptıkları yatırımların getirisi yüksek olabilmekte fakat birçok kişinin çok çeşitli kırılganlıklara sahip olduğu ve bunlardan

kaynaklı risklere maruz kalabileceği gerçeğinin gözden kaçırılmaması gerekmektedir. Ayrıca müşterinin borcu, zor dönemlerde bileşik faiz nedeniyle katlanabilmekte ve projenin finansal problemlerinin daha da artmasına bazen de batmasına neden olabilmektedir (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 7). Kredi oranlarındaki yüksek faizin mikrokredinin sosyal bir iş olduğu iddiası ile çeliştiği düşünülmektedir (Hailey, 2009, s. 9). İkinci sebep ise makul karşılanabilir. Çünkü her kurum devamlılığını sağlamak ister. Böylece daha fazla insana, daha uzun bir süre hizmet sunmayı amaçlar. MFK'ların kullandığı kredilerin tutarları düşük ve kredi başına maliyetleri yüksektir. Bu nedenle en azından başabaş noktasında devam edebilmek için gelir/gider dengesi gözetilmelidir. Bu dengeyi koruyabilmek için MFK'lar açısından en kolay yol, kredi faizlerini biraz yüksek tutmaktır. Diğer yol ise giderlerin düşürülmesidir. Bu durumda ise finansal sektörlerdeki en önemli gider kalemi olan personel giderlerinin düşürülmesi gerekmektedir. Fakat sahada bulunan MFK çalışanlarının daha düşük maaşla çalıştırılması, işe alınması gerekmektedir. Bu da düşük kalitede insan kaynağına ve bunun sonucunda istismara yol açabilir.

Yüksek Ayrılma Oranı ve Yoksulluktan Kurtulamama: MFK'ların çok yoksul denilebilecek kişilere finansman sağlamadığı, yoğun şekilde yöneltilen eleştirilerden biridir (Hickson, 2001; Swain, 2004). Montgomery (1996, s. 297) MFK'ların geri ödemede uyguladıkları katı kurallar ve disiplin nedeniyle programdan düşüşlerin yaşandığını ve bunların çoğunluğunun en yoksul üyeler olduğunu belirtmektedir. Bangladeş'teki 229 mikrokredi müşterisi ile yapılan çalışmada, mikrokredinin yoksullara ulaşmada başarılı fakat aşırı yoksullara ulaşmakta başarısız olduğu ortaya konulmuştur (Amin ve diğerleri, 2003). Sosyoekonomik olarak en alttakiler olan en yoksullara birçok MFK ulaşamamaktadır (Hashemi ve Rosenberg, 2006, s. 1). Bu gruptaki insanlara mikrokrediden önce tüketim ihtiyaçlarını karşılayacak sosyal güvenlik ağlarının kurulması gerekmektedir (Obaidullah, 2008b, s. 2). Hulme ve Mosley (1996, s. 132) yaptıkları çalışmada MFK'ların en yoksullara kredi vermediklerini veya kredi sisteminden düşürdüklerini ortaya koymuşlardır.

Borç Tuzağı: Yukarıdaki madde ile de ilişkili olarak bazı MFK müşterileri borçlarını ödemek için başka kaynaklardan borçlanma yoluna gitmektedir. Bu durumda müşteriler yoksulluktan kurtulmak yerine daha da borç içine düşmektedirler. Rahman (1999, s. 78)

yaptığı çalışmada Grameen müşterilerinden bazılarının bankaya olan kredi borçlarını başkalarından borçlanarak ödediklerini tespit etmiştir. Grameen Bank'tan yeni kredi aldıklarında önceki borçlarını ödedikleri ve böylece bu kişilerin uzun vadede borç tuzağına düşmek zorunda kaldıklarını tespit etmiştir.

Sadece Kadın Müşterilerin Hedeflenmesi: Mikrofinansta hedef kitlenin büyük çoğunluğunu kadın müşteriler oluşturmaktadır. Birçok MFK'nın amacı kadının toplumdaki ekonomik konumunu yükselterek onların güçlendirilmesidir (Ledgerwood, 2000, s. 37). Fakat bazı uygulamalarda bu durumun tam tersi bir sonucun yaşandığı görülmektedir. Rahman (1999, ss. 74–75) çalışmasında mikrokredi müşterisi olan kadınlara yönelik aile içerisinde şiddet uygulandığını ortaya koymuştur. Genellikle şiddet, kadının kredi ile elde edilen nakiti vermek istememesinden veya kredinin nereye kullanacağı konusunda evdeki erkeğin kararına karşı çıkmasından kaynaklanmaktadır. Her ne kadar kadınlar krediyi temin etmiş olsa da bazı durumlarda ailedeki erkek bireyler finansmanı kullanmaktadır.

1.12. Mikrofinans ve Ticari Bankalar

Ticari bankalar; hanehalkından, şirketlerden, kamudan ya da diğer gerçek/tüzel kişilerden sabit bir faiz garantisi ile sağladıkları mevduatı kredi olarak müşterilere plase eden kâr amaçlı finansal kuruluşlardır. Bankalar, ellerindeki kaynakları kredi olarak kullandırırken oldukça seçici davranmaktadır. Kredi verirken elde edeceği faiz getirisinin yanında müşterinin kredi geçmişini ve ödemelerini çok ayrıntılı bir şekilde inceler. Müşterinin kredibilitesi ve teminat yapısı dikkate alınarak finansman sağlanır. Bankalar, vade sonlarında kredi taksitlerinin ödenip ödenmediği ile ilgilenirler.

Bankalar için en çok tercih edilen müşteri profili krediyi geri ödeyebilecek güce ve teminata sahip olanlardır. Bunun bir sonucu olarak; teminatı olmayan, kredi geçmişi de bulunmayan ve birçok belirsizlik içeren yoksullara kredi vermek yerine, varlıklı kişi/kurumlara yönelirler. Kredi temini ile yapılacak olan işin riskini paylaşmadığı ve bununla ilgilenmedikleri için de yoksullar bankadan finansman sağlama şansına sahip değildirler (Chapra, 1991, s. 18). Gelişmiş, gelişmekte ve özellikle az gelişmiş ülkelerdeki bankalar hâlâ yoksul müşterileri gözardı etmektedir. Çünkü teminatlarının bulunmaması onları daha riskli yapmakta ve

bankalar yoksul müşterilerin kredileri geri ödemede az bir sorumluluk hissedeceklerinden korkmaktadır (Feroz ve Goud, 2009, s. 2).

Mikrofinans uygulamalarında ise hedef müşteri formel finans sistemine dâhil olamayan, düşük gelir grubundaki kişilerden oluşmaktadır. Bu yöntem ile yoksullar da finansman sağlayarak fırsat elde etmiş ve ayrıca zorunlu/gönüllü tasarruf ile bir bilinç kazanmış olmaktadır. MFK'lar ile ticari bankalar arasındaki farklar şu şekilde özetlenebilir (Tablo 3):

Tablo 3:
Konvansiyonel Bankalar ile MFK'lar Arasındaki Farklar

Konvansiyonel Bankalar	MFK'lar
Kâr maksimizasyonunu amaçlayan kuruluşlardır.	Kâr amaçlı olmayan, yoksulluğu azaltmayı amaçlayan devlet/devlet dışı organizasyonlardır.
Ekonomideki tasarruf sahipleri ile yatırımcılar arasında finansal aracılık görevi yaparlar.	Dışarıdan (donörler, bazen müşteri tasarrufları) temin edilen fonlar yoksullara aktarılır. Sosyal aracılık yapılır.
Fon kaynaklarının büyük kısmını müşterilerin mevduatı oluşturur.	Fon kaynaklarının büyük kısmı donörlerin bağışları, üyelerin zorunlu/gönüllü tasarruflarıdır.
Sosyal/eğitim ile ilgili programları içermez.	Sosyal/eğitim ile ilgili programları içerir.
Finansman elde etmek için fiziksel teminat gerekir.	Fiziksel teminatın yerini grup sistemi ile sosyal teminat alır.
Kredi ödenmediğinde hukuki süreç başlatılır.	Kredi ödenmediğinde diğer üyelerin ödemesi istenir. Bu da mümkün değilse sistemden çıkarılırlar ve bir daha finansman sağlanmaz. Hukuki bir süreç işletilmez.
Müşteriler göreceli olarak zenginlerdir.	Müşteriler düşük gelir grubundaki kişilerdir.
Müşteriler bankaya gelir.	MFK'lar çoğunlukla müşterilere gider.
Kredi temini sonrasında müşterinin bankaya gelme zorunluluğu yoktur.	Haftalık toplantılara katılım genelde zorunludur.
Kredi tutarları büyüktür.	Kredi tutarları çok küçüktür.
Anapara ve faiz genellikle sözleşmenin vadesinde ödenir. Vadeler en az 1 aylıktır.	Anapara ve faiz yıl boyunca haftalık/aylık taksitler halinde ödenir.
Müşterilerin çoğunluğu erkektir.	Müşterilerin çoğunluğu kadındır.
Kredi temin sürecinde prosedür, dokümantasyon çoktur.	Dokümantasyon azdır.

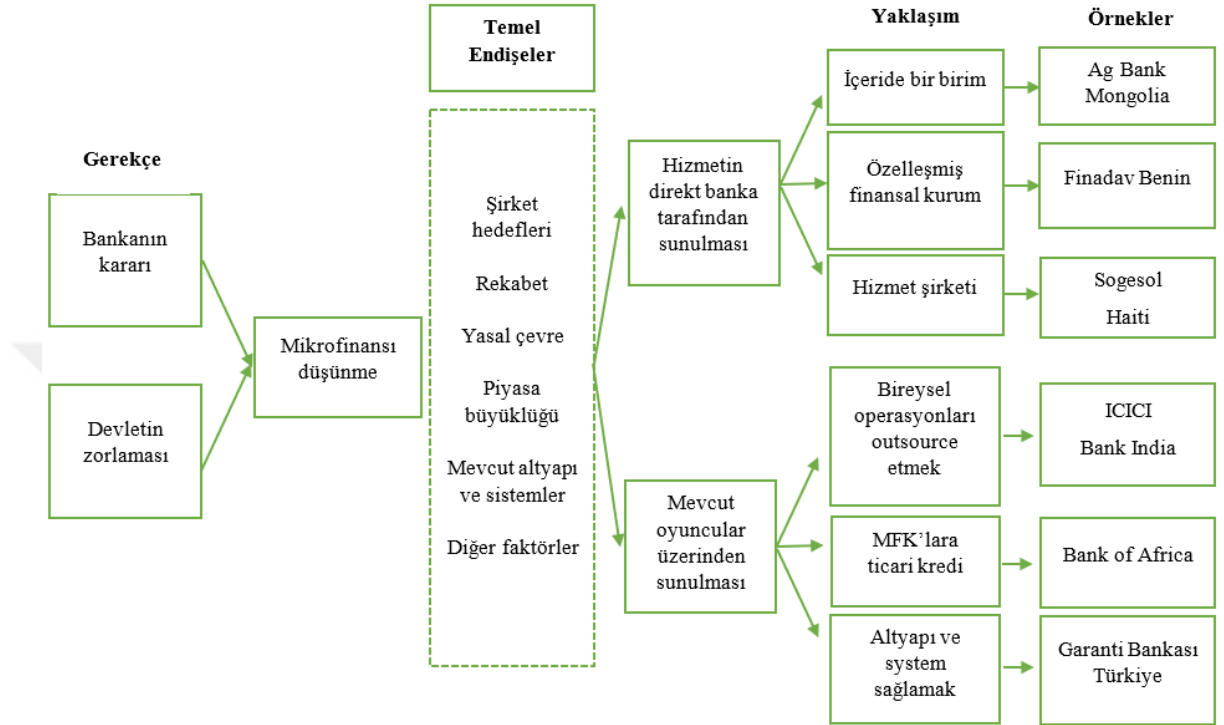
Kaynak: Ahmed (2002, s. 33)'in tablosundan araştırmacı tarafından geliştirilmiştir.

Çoğu konvansiyonel bankanın organizasyon yapısı bireysel çiftçilere ya da küçük üreticilere düşük tutarlı kredi vermeye uygun değildir. Küçük krediler bu bankalar için kârlı olmamakla birlikte bunları yönetmek büyük kredilere göre daha maliyetlidir (Shahinpoor, 2009, s. 1003). Maliyetin yanında ticari bankaların çalışanları yoksul müşterileri bulmada ve onlara ulaşmakta da zorluk çekmektedir. Yoksul insanlar bankaya başvurmamakta, bu nedenle banka çalışanlarının onların yanına gitmesi gerekmektedir. Bu maliyetli durum bankaları mikrofinansan uzak tutmaktadır (Shahinpoor, 2009, s. 1003). Ayrıca, kısa vadeli ve küçük tutarlardaki mikrokredilerin taşıdıkları yüksek risk ve yoksulların kendi kabiliyet eksikliklerinden dolayı fakir durumda olduklarına yönelik yaygın düşünce ticari bankaların mikrofinans sektörüne girmemesindeki diğer sebeplerdir (Ferro, 2005, s. 4).

Tüm bunlarla birlikte son yıllarda mikrofinansa olan ilgilinin artmasıyla birlikte ticari bankalar da bu alana yönelmeye başlamıştır. Birçok ticari banka, Citigroup, Deutsche Bank, ve HSBC gibi büyük uluslararası bankalar da mikrofinans hizmeti sunmaya başlamıştır (Hermes ve diğerleri, 2011, s. 939). Ticari kuruluşlar tarafından sunulan hizmetlerin çoğunluğu grup oluşturmaya dayalı finansman yerine bireysel kredilerdir (Ahmed, 2013, s. 205). 1990'lı yıllardan itibaren ticari bankaların mikrofinansa ilgi göstermesinin diğer sebepleri olarak piyasada mevcut bireysel müşterilere yönelik artan rekabet, kâr marjlarında bunun bir sonucu olarak ortaya çıkan daralma ve bu problemlerin çözümü olarak müşteri sayısında artışla birlikte yeni pazarlar bulma hedefleri gösterilebilir (Isern ve Porteous, 2005, s. 2).

Ticari bankaların mikrofinansa girme süreci ve yöntemleri Isern ve Porteous (2005, s. 3) tarafından şu şekilde özetlenmiştir.

Şekil 5:
Ticari Bankaların Mikrofinans Hizmeti Sunumundaki Karar Ağacı



Kaynak: Isern ve Porteous (2005, s. 3)

Şekil 5'e göre mikrofinans sektörüne ticari bankaların girmesinde iki etmen ya bir arada ya da ayrı ayrı etkili olmuştur. Bu etmenler bankaların kendi tercihleri, yukarıda da açıklandığı gibi özellikle rekabetin artması, yeni pazar arayışları ile kâr marjlarını genişletme hedefleridir. Bununla birlikte bazı ülkelerde (Filipinler, Nepal, Hindistan, Pakistan, Tayland, vd.) devlet tarafından bankaların mikrofinans hizmeti sunması da istenmiştir (Goodwin-Groen, 1998, s. 12). Mikrofinans sektörüne nasıl girileceği konusunda karar sürecinde şu hususlar dikkate alınmaktadır: Şirket hedefleri, rekabet, yasal çevre, piyasa büyüklüğü, mevcut altyapı ile sistemler ve diğer faktörler. Bu hususlar değerlendirilerek mikrofinans hizmetinin sunulmasında iki yöntem izlenmiştir.

Birinci yöntemde banka direkt mikrofinans hizmeti sunmaktadır. Bunu, kendi iç sistemlerinde bir birim, özelleşmiş bir finansal kurum ya da hizmet şirketi üzerinden yapabilmektedir. Diğer taraftan banka, direkt işin içerisinde bulunmamayı tercih edebilir. Bu

durumda ise bireysel operasyonları dışarıdan alarak (*outsource*), MFK'lara faaliyetleri için ticari kredi temin ederek veyahut da altyapı ve sistem sağlayarak mikrofinans piyasasında faaliyet göstermektedirler.

Bankanın kendi içinde bir yapı kurmadan mevcut mikrofinans şirketlerine dışarıdan destek vermesi, herhangi organizasyonel bir değişiklik yapmalarını ve mevcut çalışanlar üzerinde ekstra bir iş yükü oluşmasını engellemektedir. Bu model, pozitif durumların yanında bazı sorunları da içerisinde barındırabilmektedir. Mikrokredi işlemlerinin bizzat banka tarafından takip edilemiyor olması, uygulamalardan kaynaklanacak sorunların bankanın imajına negatif etki etmesine neden olabilecektir (Çak, 2007). Ayrıca, bünyelerinde mikrofinans birimi bulunduran bazı ticari bankalarda bu birimi yönetmek oldukça zor bir iş olabilmektedir. Çünkü mikrofinans hâlâ gerçek bir finans işi olarak görülme-yebilmektedir. Daha da ileri olarak bazen bu birimlere atanmak bazı bankalarda tenzili rütbe olarak bile anlaşılabilmektedir (Robinson, 2001, s. 77).

Ticari bankaların mikrofinans sunmak için seçtiği müşteri kitlesi ile STK'larınki arasında genellikle farklılık bulunmaktadır. Kâr amacı gütmeyen STK'lar tarafından sunulan mikrofinansmanda genellikle yoksulluk sınırının altında olan, sosyal açıdan da desteklenme ihtiyacı duyan insanlar hedeflenirken, ticari bankalar yoksulluk sınırının en üst segmentine, finansal hizmetler hakkında görece farkındalık sahibi kesime yönelmektedir (Öner ve diğerleri, 2008, s. 72).

Ticari bankaların mevcut durumda, mikrofinans sağlayan diğer kurumlardan (STK gibi) bazı noktalarda önemli rekabet avantajları bulunmaktadır: Marka isimlerinin birçok kişi tarafından bilinmesi, mevcut altyapı ve sistemlerinin oldukça gelişmiş olması ve sermayeye erişim kolaylıkları (Isern ve Porteous, 2005, s. 1). Bunların yanında; dağıtım kanallarının (ATM, mobil bankacılık gibi) birçok noktaya ulaşmış olması, oturmuş muhasebe sistemleri, sağlam yasal altyapısı, kredi ve takibi konusundaki uzman kadro, şube ağı (özellikle kamu bankalarının birçok küçük şehirlerde bile şubelerinin bulunması), ürün çeşitliliği bankaların MFK'lar karşısındaki muhtemel üstünlükleri olarak gösterilebilir. Bu özellikler sayesinde ticari bankalar, mikrofinans hizmetinin daha da yayılmasına katkı sağlayabilirler. Bu

beklentiye ortaya koyarken, bu kurumların kârı hedefleyen ticari işletmeler oldukları, sermayedarlarının temettü beklentisi içerisinde bulundukları, yasal düzenlemelerle (özellikle sermaye yeterliliği rasyosu, BASEL düzenlemeleri gibi) kısıtlandıkları ve bulundukları sektördeki hem kredi hem de mevduat tarafındaki yüksek rekabet dikkate alınmalıdır. Tamamen mikrofinans işini yapmaları gibi bir beklenti içerisine girilmemesi gerekmektedir.

1.13. Başarılı Mikrofinans Uygulamalarının Özellikleri

Brandsma ve Chaouali (1998, s. 9) mikrofinans en iyi uygulamaları için yol gösterici ilkeleri sınıflandırmıştır. Bunlardan birincisi, maliyetleri karşılama ile ilgilidir. MFK'lar için sürdürülebilirlik en önemli sorunlardan biridir. Toplumun finansal açıdan en riskli kesimine hizmet sundukları ve yönetim maliyetleri oldukça yüksek olduğundan birçok MFK dışarıdan desteğe muhtaç olmaktadır. Bu nedenle kendi başlarına ayakta kalabilmeleri ve finansal açıdan faaliyetlerini sürdürmeleri için borç verme maliyetlerini karşılayabilecek bir yapıya sahip olmaları gerekmektedir. Eğer maliyetlerini karşılayamazlarsa sermayeleri aşınacak, mikrogirişimcilerin finansal hizmetlere ulaşması sektöre uğrayacaktır. Belki de MFK'nın varlığı bile son bulabilecektir. Bu nedenle, Robinson (2001, s. 27)'a göre MFK'lar tüm maliyetlerini ve riskini karşılayabilecek faiz oranlarından kredi vermelidir. Başarılı MFK'lar işletme anlayışı ile yönetildiklerinde yoksullara sunulan bankacılık hizmetinin kârlı ve sürdürülebilir olabileceğini göstermişlerdir (Dhumale ve Sapcanin, 1998, s. 6). Örneğin, BRI ve BancoSol yönetim, organizasyon sistemi, bilgi sistemi, personel eğitim sistemi, iç gözetim ve kontrol sistemini oluşturan ilk kendi kendine yeten MFK'lardır. Bunları yaparken maliyetlerini karşılayıp kârlı bir şekilde faaliyet göstermişlerdir (Robinson, 2001, s. 55).

Bir diğeri sübvansiyondan kaçınmadır. Mikrogirişimciler sübvansiyona/bağış yerine finansal hizmetlere hızlı ve devamlı şekilde ulaşma ihtiyacı duymaktadırlar. Aynı şekilde MFK'lar da müşterilerini bedelsiz bir şekilde desteklemeye güç yetiremezler; çünkü bu kurumlar karşılıksız bağış yapan hayır kurumu değil amacı yoksullukla mücadele olan finansal müesseselerdir. Devlet ya da donörler tarafından sağlanan sübvansiyon müşteriler tarafından bağış gibi görülebilir ve onların üzerlerinde kredinin geri ödenmesinde bir rehavete neden

olup, geri ödemeleri olumsuz şekilde etkileyebilir. Devlet ya da donörler tarafından sübvans edilen fonlar uzun dönemli güvenilir bir kaynak olmayabilir.

Üçüncüsü yaygınlığı artırma ve talebe-dayalı hizmet sunmadır. Başarılı MFK'lar daha fazla yoksul insanın finansal hizmetlere ulaşmasını sağlamaktadır. Büyük ve az kredi vermek yerine küçük tutarlı, kısa vadeli, hızlı ve basit tasarrufları içeren hizmetler sunmaktadırlar. Kredi portföyü yavaş yavaş artırılmalıdır (Robinson, 2001, s. 27). Krediler borçlunun varlıklarına veya teminatına değil, nakit akımına dayalıdır. Fiziki teminat yerine sosyal teminat kullanılmakta, gruba dayalı borç verme (akran baskısı) ile kredinin geri ödenmesi sağlanmaktadır.

Sonuncusu ise odaklanmayı korumaktır. Sürdürülebilir bir mikrofinans programı oluşturmak zaman ve yoğunlaşma gerektirmektedir. Bu nedenle mikrofinans hizmetlerini diğer, örneğin sosyal hizmetler ile birlikte sunmak tavsiye edilmemektedir. Çünkü bu durumda müşteriler ile program çalışanlarına tutarsız, birbiriyle çelişen işaretler verilmektedir. Yapılması gereken, özellikle ilk aşamada, mikrofinans hizmetinin finansal olarak müşterilere sunulması, sistem oturduktan ve tanımlamalar netleştikten sonra diğer sosyal hizmetler ile birleştirilmesidir.

Tüm bunlarla birlikte Robinson (2001, ss. 74, 75)'a göre sürdürülebilir MFK'ların ortak özellikleri; ticari mikrofinans ve müşteriler hakkında bilgi sahibi olmaları, kurumsal ortaklık özellikleri, organizasyon ve yönetimdeki öncelikleri, insan kaynağının gelişimi ve kurumsal felsefedir.

1.14. Dünyada Yoksulluk ve Mikrofinans Sektörü

2000 yılında açıklanan BM Binyıl Kalkınma Hedefleri'ne göre ilk amaç aşırı yoksulluğun 2015 yılına gelindiğinde yarı yarıya azaltılmasıydı. Dünya Bankası'nın verilerine göre 1999 yılında günlük 1,90 USD'nin altında yaşayan nüfusun oranı %29,1 iken 2012 yılındaki kesin verilere göre bu oran %12,7'ye (896,7 milyon) gerilemiştir. 2015 yılına ilişkin yapılan tahminlerde dünyadaki aşırı yoksulluk kategorisinde bulunan insanların oranının %9,6 (702,1 milyon) olduğu belirtilmektedir. Bu tahmine göre dünyada aşırı yoksulluk ilk defa tek

haneli rakamlara gerilemiş (The World Bank, 2016, s. 4) ve Binyıl Kalkınma Hedefleri'nin ilki başarmıştır. Aynı zamanda, BM'ye göre 1990 yılında günlük 1,29 USD'nin altında yaşayan nüfusun oranı %47 (1,926 milyar) iken 2015 yılında %14'e (836 milyon) gerilemiştir (United Nations, 2015a, s. 4). Fakat hâlâ dünyadaki yoksul insan sayısı çok fazladır. 2012 verilerine göre dünyada en yoksul bölge olan Sahraaltı Afrika'daki insanların %42'7'si (388,8 milyon) aşırı yoksulluk içindedir. Bunu %18,8 ile Güney Asya (309,2 milyon) takip etmektedir (Tablo 4).

Tablo 4:
Bölgelere Göre Aşırı Yoksulluk

Bölge	Tarihi Veriler			Son Veri	Tahmin
	1990	1999	2011	2012	2015
<i>Günlük 1,90 USD (2011 PPP) altında yaşayan nüfusun payı (%)</i>					
Doğu Asya ve Pasifik	60,6	37,5	8,5	7,2	4,1
Avrupa ve Orta Asya	1,9	7,8	2,4	2,1	1,7
Latin Amerika ve Karayipler	17,8	13,9	5,9	5,6	5,6
Ortadoğu ve Kuzey Afrika*	-	-	-	-	-
Güney Asya	50,6	41,8	22,2	18,8	13,5
Sahraaltı Afrika	56,8	58	44,4	42,7	35,2
Gelişmekte Olan Ülkeler	44,4	34,3	16,5	14,9	11,9
Dünya	37,1	29,1	14,1	12,7	9,6
<i>Günlük 1,90 USD (2011 PPP) altında yaşayan nüfus (milyon)</i>					
Doğu Asya ve Pasifik	995,5	689,4	173,1	147,2	82,6
Avrupa ve Orta Asya	8,8	36,8	11,4	10,1	4,4
Latin Amerika ve Karayipler	78,2	71,1	35,3	33,7	29,7
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	-	-	-	-	-
Güney Asya	574,6	568	361,7	309,2	231,3
Sahraaltı Afrika	287,6	374,6	393,6	388,8	347,1
Dünya	1.958,6	1.751,5	983,3	896,7	702,1

Kaynak: The World Bank (2016, s. 4)

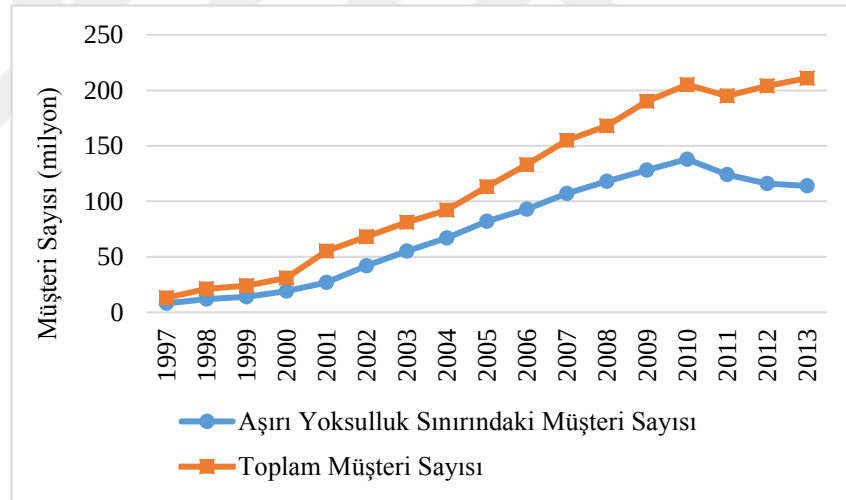
*Raporda, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'ya ilişkin veri sunulmamıştır.

2015 yılında Binyıl Kalkınma Hedefleri'nin süresinin tamamlanması ile birlikte daha kapsamlı bir küresel kalkınma aşamasına geçilmiştir. BM tarafından 2030 Yılı Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri açıklanmıştır. Açıklanan 17 hedeften ilki 2030 yılında dünyanın her yerinde yoksulluğun her formunun ortadan kaldırılmasıdır (United Nations, 2015b, s. 12). Bu hedeflere ulaşılmasında görev alan paydaşlardan biri Dünya Bankası'dır. Dünya Bankası

2020 yılında aşırı yoksulluğun oranının %9'a, 2030 yılında ise %3'ün altına gerilemesini hedeflemektedir (The World Bank, 2016, s. 29).

Dünyada yoksulluğun azaltılmasında en önemli araçlardan biri mikrofinanstır. Her ne kadar en yoksul kesime mikrofinans hizmetinin ulaştırılmadığı noktasında ciddi eleştiriler olsa da Mikrokredi Zirvesi 2015 Raporu'na göre 2013 yılsonu itibariyle 211 milyona ulaşan mikrofinans müşterisinin 114 milyonu aşırı yoksullardır (Grafik 1). Ayrıca müşterilerin %75'ini kadınlar oluşturmaktadır (Microcredit Summit Campaign, 2015, s. 12). 1997-2013 yılları arasında toplam yoksul müşteri sayısında yıllık bileşik ortalama büyüme (CAGR)²⁶ %19, aşırı yoksul müşteri sayısında ise %18 olmuştur.

Grafik 1:
MFK'ların Müşteri Sayısı



Kaynak: Microcredit Summit Campaign (2015, s. 12)

Tablo 5'te bölgelere göre mikrokredi müşteri sayılarındaki yıllık ortalama bileşik artış verilmektedir. Buna göre, 2003-2007 yılları arasında mikrokredi müşteri sayısı bölgelere göre incelendiğinde 2009-2013 yılları arasında toplam müşteri sayısında en yüksek büyüme

$$^{26} CAGR = \left(\frac{Son\ Değer}{İlk\ Değer} \right)^{\left(\frac{1}{Yıl\ Sayısı} \right)} - 1$$

CAGR 1997 yılında itibaren yıllık ortalama %19 büyüme ile 2013 yılsonu müşteri sayısına ulaşıldığını göstermektedir.

%8,5 ile Sahraaltı ülkelerinde gerçekleşmiştir. Aynı bölgede en yoksul kesimdeki müşterilerin sayısında yıllık ortalama %6,9 artış olmuştur. Latin Amerika’da aynı dönemde toplam müşteri sayısı yıllık bileşik ortalama %7,3 artarken, en yoksul kesim ancak %0,6 artış göstermiştir. Latin Amerika’da görece gelir durumu daha iyi olan yoksul kesimin hedeflendiği ortaya çıkmaktadır. Doğu Avrupa’da ise tam tersi bir durum görülmektedir. Toplam müşteri sayısı yıllık bileşik ortalama %2 artarken, en yoksul kesimdeki artış %15,9 olarak gerçekleşmiştir.

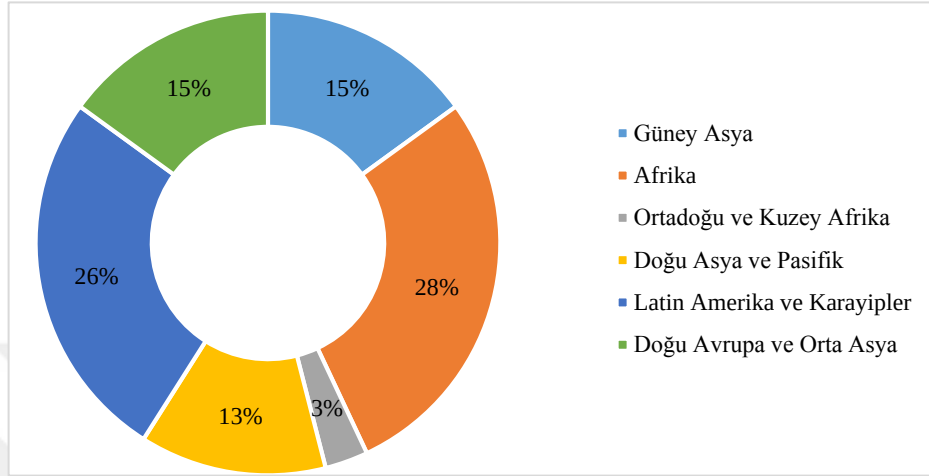
Tablo 5:
Bölgelere Göre Mikrokredi Müşteri Sayısı Büyümesi (CAGR)

Bölge	2009-2013	
	Toplam	En Yoksul
Asya ve Pasifik	%0,5	%3,6
Sahraaltı Afrika	%8,5	%6,9
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	%3,0	%3,5
Latin Amerika ve Karayipler	%7,3	%0,6
Doğu Avrupa	%2,0	%15,9
Toplam	%1,5	-%3,0

Kaynak: Microcredit Summit Campaign (2015, s. 17)

Dünya genelinde yaklaşık 10 bin MFK’nın faaliyet gösterdiği tahmin edilmektedir (responsAbility, 2015, s. 11). Bunların, %28’i Afrika, %26’sı Latin Amerika ve Karayipler, %15’i Doğu Avrupa ve Orta Asya, %15’i Güney Asya, %13’ü Doğu Asya ve Pasifik, %3’ü de Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde bulunmaktadır (Grafik 2). Hindistan, Kamboçya ve Kenya en büyük mikrofinans pazarına sahipken (responsAbility, 2015, s. 26), Bolivya, Azerbeycan, Gana, Moğolistan, Paraguay, Kosta Rika, Tacikistan, Ermenistan, Peru, Kırgızistan, Gürcistan, Ekvator diğer en büyük mikrofinans piyasasına sahip ülkelerdir (responsAbility, 2015, s. 8). MFK’lar sadece az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere değil Norveç, ABD ve İngiltere gibi gelişmiş ülkelere de faaliyet göstermektedir (Abdul Rahman, 2007, s. 38).

Grafik 2:
MFK'ların Bölgesel Dağılımı



Kaynak: <http://www.themix.org/mixmarket>, Erişim Tarihi: 15.06.2016

2013 yılsonu verilerine göre en yüksek müşteri sayısına sahip MFK 54 milyon üye ile Hindistan'daki NABARD'dır (Tablo 6). İkinci sıradaki Grameen Bank'ın ise 8,5 milyon müşterisi bulunmaktadır. İlk 10 kuruluşun toplam müşteri sayısı 103 milyonun üzerindedir.

Tablo 6:
En Yüksek Müşterisi Sayısına Sahip İlk 10 MFK (2013 yılsonu itibariyle)

Sıra	Kurum	Ülke	Toplam Müşteri Sayısı
1	NABARD	Hindistan	54.561.000
2	Grameen Bank	Bangladeş	8.543.000
3	ACCU	Tayland	7.707.794
4	Bank Rakyat Indonesia	Endonezya	7.171.469
5	Vietnam Bank or Social Policies	Vietnam	6.893.000
6	SKS Mikrofinance Ltd.	Hindistan	4.744.000
7	Bandhan Financial Services Pvt.	Hindistan	4.433.885
8	BRAC	Bangladeş	4.239.936
9	SKDRDP	Hindistan	3.049.176
10	Share Microfin Limited	Hindistan	1.791.619

Kaynak: Microcredit Summit Campaign (2015, s. 13)

Küresel mikrofinans sektörünün 2016 yılında %10-15 büyümesi beklenmektedir (responsAbility, 2015, s. 18). Asya Pasifik %30, Sahraaltı Afrika %15-20, Ortadoğu ve Kuzey Afrika %10-15, Doğu Avrupa %10, Latin Amerika %5-10, Orta Asya ve Kafkasya'nın da %0-10 büyümesi tahmin edilmektedir (responsAbility, 2015, ss. 20–21).

1.15. Türkiye’de Mikrofinans Uygulamaları

Düşük gelir grubundaki insanlara gelir getirici faaliyetlerde bulunmaları için finansman sağlanması olarak tanımlayabileceğimiz mikrokredi uygulamalarının geçmişi Osmanlı’daki para vakıflarına kadar götürülebilir²⁷. Fakat özellikle 1970’li yıllarda kurulan ve 2000’lerde faaliyet alanlarını genişleterek dünyanın birçok ülkesinde yoksul kesimdekilere, mikrogirişimcilere hem kredi hem de tasarruf gibi diğer finansal hizmetler sunan MFK’lar Türkiye’de 2000’li yılların başında kurulmuştur. Bunun öncesinde ise mikrokredi olarak değerlendirilebilecek kırsal kesimdeki yoksul çiftçilere yönelik devlet bankaları tarafından sağlanan sübvansiyonlu krediler bulunmaktadır. Bu bölümde Türkiye’deki mikrofinans talebi ve arzı ile bu alana yönelik yasal düzenlemelerden bahsedilmektedir.

1.15.1. Yasal Düzenlemeler

Türkiye’de mikrokredi kavramı resmî olarak ilk defa 29 Ağustos 1997 tarihli 23095 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan “Kadının Kalkınmaya Katılımını Güçlendirme Ulusal Programı” konulu proje revizyon belgesinin imzalanması ile geçmiştir (Resmî Gazete, 1997, s. 5). Sonrasında ise BDDK’nın kanun taslaklarında ve diğer ilgili yasalarda mikrokredi ve mikrofinans kavramları kullanılmıştır. Türkiye’deki mikrofinansa ilişkin en önemli gelişme olarak BDDK’nın yasal düzenleme girişimleri gösterilebilir.

1.15.1.1. BDDK’nın Mikrofinansman Kuruluşları Hakkında Kanun Tasarısı Taslağı

2000’li yıllarda mikrofinansa yönelik dünyada artan ilgi ile birlikte Türkiye’de de BDDK MFK’lar ile ilgili 20.10.2002’de bir basın açıklaması yapmıştır. Açıklamada; KOBİ’lerin

²⁷ Osmanlıdaki para vakıfları mikrofinans açısından [Başlık 1.2.1](#)’de incelenmiştir.

ekonomik durgunluğun ortadan kaldırılmasındaki rolü ve bu işletmelerin teşvik edilmesi, faaliyetlerinin yeniden canlandırılması çalışmalarının başarıya ulaşmasında finansman kolaylığı sağlanmasının önemi vurgulanmıştır. KOBİ'lerle birlikte mikro girişimcilerin teşvik edilmesinin istihdam sorununun çözümüne de önemli bir katkı sağlayacağı belirtilmiştir. Yeni kurulacak mikroişletmelere finansman sağlanmasına yönelik oluşumlara yasal bir zemin hazırlanması amacıyla MFK'lara yönelik yasal altyapının hazırlanması için BDDK bünyesinde çalışmaların sürdürüldüğü ifade edilmiştir (BDDK, 2002). 2002 yılında yapılan açıklama ile belirtilen yasal düzenlemeye ilişkin çalışmalar 16 Mayıs 2003 tarihinde tamamlanmış ve BDDK tarafından hazırlanan 'Mikro Finansman Kuruluşları Hakkında Kanun Tasarısı Taslağı' ilgili Devlet Bakanlığı ve Başbakan Yardımcılığı'na gönderilmiştir (BDDK, 2003).

Bu taslak Türkiye'de mikrofinans sektörünün gelişmesi için çok önemli bir adım olarak görülmüş ve Resmî Gazete'nin 28 Ekim 2003 tarihli 25273 sayılı mükerrer sayısında yayımlanan 2004 Yılı Programı'nda *"istihdam yaratacak olan küçük ölçekli projelerin mikrokredi kuruluşları aracılığı ile desteklenmesine yönelik çalışmalar başlamış ve bu çerçevede mikrofinans kuruluşları ile ilgili yasa tasarısı taslağı hazırlanmıştır."* (Resmî Gazete, 2003) şeklinde vurgulanmıştır.

Taslak Kanun'da²⁸ MFK'lar *"Mikrofinans kuruluşu ismi ile kurulan ve Kanuna uygun olarak mikrogirişimcilere ayni veya nakdi finansman sağlamak amacıyla faaliyet gösteren kuruluşlar"* olarak, mikrogirişimciler ise *"ekonomik faaliyetleri nakit sermaye yerine kendi işgücüne dayanan ve gelirleri geçimlerini karşılamakta yetersiz kalan ya da sadece asgari oranda karşılayan gerçek kişi girişimciler"* şeklinde tanımlanmıştır (Madde 2).

²⁸ BDDK'nın sitesinden Türkçe taslak metni kaldırıldığı için 16.06.2016 tarihinde www.tmsf.org.tr/.../DraftActMicroFinancingInstitutions.doc adresinden temin edilen İngilizce Taslak Kanun maddeleri araştırmacı tarafından Türkçe'ye çevrilmiştir.

Taslak Kanun'da öne çıkan maddeler şu şekildedir:

- i) Anonim şirket şeklinde kurulacak iki çeşit MFK öngörülmekte ve minimum sermaye miktarı ikisi için farklı tutarlarda belirlenmektedir. Birinci gruptakiler sadece mikrokredi verebilecek ve minimum 5 trilyon TL (3,4 milyon USD²⁹) sermayeye sahip olacak, ikinci gruptakiler ise mikrokredi vermenin yanında mevduat da toplayabilecektir (Madde 3). Bunların sermayesinin ise ilk gruptakilerin iki katı yani 10 trilyon TL olması (6,8 milyon USD) gerekmektedir (Madde 8).
- ii) Siyasi parti, kooperatifler, birlikler, dernekler, vakıflar, cemiyetler, yerel yönetimler, ayrıca belirtilen bu yapılar tarafından kurulmuş ya da kurum ve şirketler, emeklilik fonlarının MFK'larda direkt veya dolaylı pay sahibi olması yasaklanmıştır (Madde 3). Çok geniş bir kesimi içeren bu madde ile neredeyse sadece gerçek kişilerin ortak olması amaçlanmıştır.
- iii) Bağış özelliği taşıyan kaynakların toplam miktarı, MFK tarafından gerçek kişi veya yurtiçinde ya da yurtdışındaki tüzel kişiden temin edilen ödenmiş sermayeyi, geçemeyecektir (Madde 3). Mevduat kabul eden MFK'ların toplam mevduat tutarı sermayesinin üç katını aşamayacaktır. Ayrıca toplanan mevduatlar, mevduat sigortası kapsamına alınmayacaktır (Madde 8).
- iv) Mikrogirişimciye verilen kredi tutarında üst limit 5 milyar TL (3.500 USD), mikrogirişimci gruplarına ise 20 milyar TL (14.000 USD) olarak sınırlandırılmıştır (Madde 7).
- v) MFK'ların şu faaliyetleri gerçekleştirmesi yasaklanmıştır: a) mikrogirişimciler dışındaki gerçek ya da tüzel kişilere nakit ve ayni kredi çıkarma, b) kredi kartı verme, çek hesabı açma, çek defteri düzenleme, c) yabancı para işlemi yapma, d) ortaklık kurma ya da mevcut bir ortaklıkta pay sahibi olma, e) BDDK tarafından belirlenen büyüklük ve sayıyı aşan miktarda gayrimenkul edinme (Madde 9).

²⁹ 2003 yılında TL'den 6 sıfır atılmadığından gerekli sermaye tutarları çok yüksek görülmektedir. Daha sağlıklı değerlendirme yapılabilmesi için Taslak Kanunun hazırlanıp Bakanlığa sunulduğu tarih olan 16.05.2003 tarihli TCMB döviz alış kuru (USD/TL= 1.489.884) kullanılarak USD karşılıkları yazılmıştır.

- vi) MFK'lar damga vergisi ve bankacılık işlemleri vergilerinden muaf tutulmaktadır (Madde 16).

BDDK tarafından hazırlanan kanun taslağı MFK'ların kurulmasına ve yasal mevzuata kavuşmasında önemli bir adım olarak görülmekle birlikte mevcut çalışmaya yönelik yapılan eleştiriler şu şekildedir:

- i) Özellikle mevduat kabul eden MFK'lara yönelik konulan minimum sermaye tutarı, birkaç kuruluş tarafından mikrofinans hizmetinin sunulduğu bir ülke için oldukça yüksektir (Burritt, 2003, s. 36). Bu nedenle çok az MFK'nın kurulması mümkün olacaktır. Oysa ki bu kuruluşların sayısının fazla olması düşük gelir grubundakilere o kadar fazla finansman sağlanması demektir (Çizakça, 2003).
- ii) Sermayedar yapısına yönelik olan maddeler ile STK'ların MFK'larda hissedar olması engellenmektedir. Fakat dünya uygulamalarında birçok STK'nın daha sonra mikrofinans bankasına dönüştüğü görülmektedir. Fakat taslak kanun buna imkân tanımamakta ve kurucular arası pay edinimlerinde bir dizi kısıtlama getirmektedir (Çizakça, 2003). Kanunun, maksimum ortaklık miktarları ve farklı kuruluşların ortak olabilmeleri konusunda daha esnek olması gerektiği paydaşlar tarafından belirtilmektedir (Burritt, 2003, s. 36).
- iii) Mikrogirişimci tanımının çok katı olduğu ve Madde 7'de belirtilen maksimum kredi limitlerinin çok düşük olduğu ifade edilmektedir (Burritt, 2003, s. 36).
- iv) Taslak kanunda MFK'ların sunabilecekleri ürün ve hizmetler konusundaki kısıtlamalar fazla bulunmaktadır (Burritt, 2003, s. 36).
- v) Yoksulluğu ortadan kaldırmayı hedefleyen bu kurumlar normal bankalar gibi kurumlar vergisine tabi olmamalı ve tüm vergi ve benzeri yükümlülüklerden muaf tutulmalıdır (Çizakça, 2003).

Taslak kanun, MFK'ların ortaklık kurma ya da mevcut ortaklıkta hissedar olmalarını engellemektedir. Fakat ilk etapta kredi temin edilen ve MFK nezdinde iyi bir itibara sahip olan bazı mikrogirişimcilerin ortaya koydukları fikirlere ortak olunmasına imkân tanınabilir. Dünyada risk sermayesi uygulamalarında görüldüğü gibi bu tarz yatırımlar büyük getiriler

sağlayabilmektedir. MFK'lara kendi özkaynaklarından belirli bir kısmı ile bu tarz kârlı olabileceğini düşündükleri projelere ortak olabilme imkânı sunulmalıdır. Bu şekilde düşük tutarlarla büyük getiriler elde edilebilir ve MFK'ların sürdürülebilirliklerine ve daha fazla insana hizmet sağlamalarına katkı sağlanabilir.

Madde 9'da MFK'ların yapamayacakları faaliyetler içerisinde kredi kartı çıkarma bulunmaktadır. Bu madde ile müşterilerin elde ettikleri finansmanı kullanabilecekleri alanlar daraltılmaktadır. Kredi kartı limitleri düşük tutularak müşterilerin çeşitli ihtiyaçları için bu limitleri kullanmaları sağlanabilir.

BDDK tarafından hazırlanan taslak kanun paydaşlar tarafından çok önemli bir adım olarak görülmüş ve yasalaşması süreci dikkatle takip edilmiştir. Fakat taslak kanun Başbakanlık Kanunlar ve Kararlar Genel Müdürlüğü'nün 05.12.2003 tarihli yazısı ile BDDK'ya üzerinde çalışılması için iade edilmiştir (TBMM, 2004, s. 6).

1.15.1.2. Diyarbakır Eski Milletvekili Aziz Akgül'ün Mikrofinans Kuruluşları Hakkındaki Kanun Teklifi

BDDK'nın 2003 yılında hazırladığı taslak haricinde MFK'ların yasal bir mevzuata kavuşması için 23.03.2005 tarihinde Ak Parti Diyarbakır eski milletvekili Aziz Akgül tarafından "Mikro Finans Kuruluşları Hakkında Kanun Teklifi" yapılmıştır (Akgül, 2007). Kanun teklifinin amacı şu şekilde belirtilmiştir: *"Bu Kanunun amacı; refahın yaygınlaştırılması ve işsizliğin azaltılması maksadıyla, ihtiyaç sahibi mikro girişimcilere finansman sağlamak üzere faaliyette bulunacak mikro finans kuruluşlarının kuruluş, yönetim, çalışma, tasfiye ve denetlenmelerine ilişkin esasları düzenlemektir."* (madde 1).

Teklifte mikrogirişimci *"ekonomik ve sosyal refahını geliştirmek maksadıyla, gelir getirici bir faaliyette bulunacak ve ekonomik faaliyetleri nakdi sermayesinden ziyade emeğine dayanan ve kazancı geçimini sağlamaya yetmeyen veya asgari ölçüde sağlamaya yetecek derecede az olan gerçek kişi"* olarak tanımlanırken, mevduat kabul eden ve etmeyen iki MFK önerilmiştir. Mevduat kabul eden MFK'lar, mikrogirişimcilerin yanında mevduat kabul etmeyen MFK'lara da nakdi finansman sağlayabilecektir. Mevduat kabul etmeyenler ise

STK'lar tarafından kurulacak işletmeler de dâhil olmak üzere mikrogirişimcilere mevduat kabul etmeden kredi verebilecektir. Taslakta mikrokredi ve mikrofinans kavramları ayrı ayrı açıklanmıştır. Mikrokredi, gelir getirici bir faaliyette bulunmak üzere ihtiyaç sahiplerine verilen küçük bir sermaye, mikrofinans ise sigorta dâhil mikrokredi olarak tanımlanmaktadır (madde 2).

Kanun teklifinde öne çıkan maddeler şu şekildedir:

- i) Mevduat kabul eden MFK'lar için asgari sermaye tutarı 1 trilyon TL (BDDK taslak kanun: 10 trilyon TL) olurken (madde 3), mevduat kabul etmeyenler (BDDK taslak kanun: 5 trilyon TL) için herhangi bir asgari tutar şartı belirtilmemiştir (madde 15).
- ii) Siyasi partiler, dernekler, vakıflar, sendikalar, meslek kuruluşları, kooperatifler, birlikler, yerel yönetimler ve bunlar tarafından kurulan veya bunların doğrudan veya dolaylı olarak pay sahibi olduğu kuruluş ve şirketler, hiçbir şekil ve surette mevduat kabul eden MFK'larda doğrudan ya da dolaylı olarak pay sahibi olamazken (madde 3), siyasi parti haricindeki yukarıda bahsedilen kuruluşlar mevduat kabul etmeyen MFK'larda pay sahibi olabilmektedir (madde 15).
- iii) Mevduat kabul eden MFK'ların bir mikrogirişimciye ve mevduat kabul etmeyen MFK'ya verebilecekleri maksimum kredi tutarları özkaynakın belirli bir oranı olarak belirlenmiştir. Buna göre verilen kredi bir mikrogirişimci için özkaynaklarının yüzde ikisini³⁰ (BDDK taslağı: 5 milyar TL), mevduat için özkaynaklarının yüzde onunu aşamayacaktır (madde 7). Mevduat kabul etmeyenler için ise herhangi bir limit belirtilmemiş ve mikrogirişimci ile arasındaki mutabakat sonucu belirleneceği ifade edilmiştir (madde 19).
- iv) Teklifte bağış özelliği taşıyan kaynaklarla ilgili bir sınır belirlenmemekle birlikte, mevduat kabul eden MFK'ların edebilecekleri toplam mevduatın azami sınırı özkaynaklarının iki katını geçemeyecek ve toplanan mevduatlar 4389 sayılı Bankalar

³⁰ 1 milyon TL özkaynağa sahip bir MFK için mikrogirişimciye ve mevduat kabul etmeyecek MFK'ya verilebilecek toplam kredi tutarı sırasıyla 20 milyar TL ve 100 milyar TL olacaktır.

Kanunu'nun³¹ 15'inci maddesinin (6) numaralı fıkrası ile düzenlenen mevduat sigortası kapsamına alınmayacaktır. Ayrıca, mevduat kabul eden MFK'ların, nezdinde veya yurt içindeki bankalarda ya da özel finans kurumlarında kabul ettikleri mevduatın yüzde onbeşine karşılık gelen tutarda devlet iç borçlanma senedi veya nakit olarak likidite bulundurması zorunlu tutulmuştur (madde 8).

- v) MFK'ların şu faaliyetleri gerçekleştirmesinin yasaklanması öngörülmüştür: a) mikrogirişimciler ve mevduat kabul etmeyen MFK'lar dışındaki gerçek ya da tüzel kişilere nakit ve aynı kredi verme, b) kredi kartı çıkarma, çek hesabı açma, çek defteri düzenleme, c) yabancı para üzerinden kredi verme, d) ortaklık kurma ya da mevcut bir ortaklıkta pay sahibi olma, e) BDDK tarafından belirlenen büyüklük ve sayıyı aşan miktarda gayrimenkul edinme (Madde 9).
- vi) Taslakta ayrıca, Mikro Finans Kuruluşları Birliği (Madde 27) ve Mikro Finans Güvence Fonu (Madde 28) kurulması teklif edilmektedir.

Aziz Akgül aynı zamanda Grameen Bank ile birlikte oluşturulan TGMP'nin ve TİSVA'nın mütevelli heyeti başkanıdır. Mikrogirişimcileri ve KOBİ'leri desteklemek üzere faaliyet gösteren KOSGEB'de de başkan olarak görev yapmıştır. Bu özellikleri nedeniyle Sn. Akgül'ün teklif ettiği kanun, sektörün yaşadığı sorunların sağlıklı bir şekilde "içeriden" aktarılmasını sağlaması açısından önemlidir. Teklif, BDDK'nın kanun taslağından farklı olarak daha esnek bir yapıya sahiptir ve Mikro Finans Kuruluşları Birliği ile Mikro Finans Güvence Fonu gibi iki yeni öneri içermektedir.

Kanun teklifi, 09.02.2006 tarihinde Hükümet tarafından yeniden gözden geçirilmesi için iade edilmiştir. 01.11.2005 tarihinde yürürlüğe giren Bankacılık Kanunu ve aşağıdaki hususlar dikkate alınarak düzeltilmesi istenmiştir (Başbakanlık, 2006):

³¹ 4389 sayılı Bankalar Kanunu günümüzde yürürlükte bulunmamakla birlikte ilgili maddede bahsedilen mevduat garantisi yeni 5411 sayılı Kanun ile farklı tutar ve şekilde devam etmektedir.

- i) Sistemin daha sağlıklı ve sağlam gelişmesi için MFK'ların kuruluş prensipleri ile prosedürleri ve faaliyetleri, kendilerine özgü yapıları da dikkate alınarak bankaların tabi olduğu sorumluluklara paralel şekilde düzenlenmelidir.
- ii) Etkin bir denetleme mekanizmasının kurulması ve işletilmesinin mümkün olabilmesi için MFK'ların faaliyetleri kredi kuruluşları (mevduat ve katılım bankaları) vasıtasıyla garantiye alınmalıdır.
- iii) Bu kuruluşlara mevduat toplama izni verilmesi durumunda diğer mevduat toplama izni olan kredi kuruluşlarının aleyhinde olarak haksız rekabet olabilir. Çünkü daha düşük sermaye ile çok fazla sayıda MFK kurulacak ve bunların kontrolü ile denetlenmesi çok daha zor olacaktır. Denetim zayıflığı sonucunda sistemden beklenen faydanın tersine genel bankacılık sistemi açısından büyük bir risk oluşacaktır. Bu nedenle MFK'ların mevduat toplama izni verilmemelidir.

Hükümetin görüşündeki mevduat toplamasına izin verilmemesi maddesi neredeyse kanun teklifini gereksiz kılmaktadır. Çünkü MFK'ların sürdürülebilir büyümelerini gerçekleştirebilmeleri için gereksinim duydukları fon kaynağına ulaşmaları engellenmektedir. Bu durum başlılara bağımlı kalmalarına neden olmaktadır. Ayrıca dünyadaki uygulamalar yoksul kesimdeki insanların tasarruf yapabildiklerini ve tasarruf ürünü sunan MFK'ların çok başarılı olduğunu göstermektedir. Zaten mevcut durumda STK olarak da bu kanuna gerek duymadan mevduat kabul etmeden mikrofinans hizmeti sunulabilmektedir. Sonuç olarak Aziz Akgül'ün teklifi eksik ve bankacılık sistemi için risk oluşturabilecek hususlar taşımakla birlikte, teklife yönelik Hükümet'in görüşü 2003 yılında BDDK tarafından hazırlanan kanun taslağından bile daha kısıtlayıcıdır.

1.15.1.3. Mikrokredi ile İlgili Diğer Kanunlar

MFK'lara yönelik hazırlanan fakat yasalaşmayan kanun tekliflerinin yanında mikrokredi kavramını içeren ve buna imkân sağlayan düzenlemeler mevzuatta bulunmaktadır. Bunlardan biri 22.2.2005 tarihli 5302 nolu İl Özel İdaresi Kanunu'dur. Kanun ile İl Özel İdareleri'ne *"mahalli müşterek nitelikte olmak şartıyla il sınırları içerisinde yoksullara mikrokredi sağlanması görev ve yetkisi"* verilmiştir (Madde 6, a). Bu kanunun verdiği yetkiye

dayanılarak il özel idareleri ayrı ayrı “Mikro Kredi Uygulama Yönetmeliği” hazırlamışlardır. Bu yönetmeliklerle mikrokredi kavramı, verilecek kredilerin üst limitleri, şartları, geri ödeme gibi hususlar düzenlenmiştir. İllerin hazırladığı yönetmelikler birbirlerinden bazı noktalarda farklılık taşımaktadır. Örneğin, Bartın İl Özel İdaresi mikrokredi gruplarını en az 5 en fazla 10 üye olarak belirlerken³², Giresun İl Özel İdaresi grupları en az 2 kişi olarak belirlemiştir³³. Üst limitler ve mikrokredi tanımlamalarında da farklılıklar bulunmakla birlikte genel olarak kadınlar en başta gelen hedef kitle olarak belirtilmiştir.

Mikrokredi ile ilgili diğer bir mevzuat düzenlemesi 31 Mart 2005 tarihli 25772 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Dernekler Yönetmeliği’dir. Bu yönetmeliğin 74. maddesine göre dernekler, üyelerinin yiyecek, giyecek gibi zaruri ihtiyaç maddelerini ve diğer mal ve hizmetlerle kısa vadeli kredi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla sandık kurabilmektedir. Yönetmelikte mikrokredi, sandık üyelerine gelir getirici bir faaliyette bulunmaları amacıyla ödünç olarak verilen küçük bir sermaye olarak tanımlanmıştır (Madde 3). Bu yönetmelik sayesinde dernek yönetim kuruluna, sandık üyelerine yönelik mikrokredi sağlama imkânı ve mikrokrediden istenecek hizmet bedeli veya faiz oranlarını belirleme yetkisi verilmiştir (Madde 74).

Son olarak, kavram olarak içermese de mikrokredi ile ilişkili olabilecek mevzuat düzenlemesi 27.2.2008 tarihli 26800 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 5737 sayılı Vakıflar Kanunu’dur. Bu kanuna göre vakıflar; amacını gerçekleştirmeye yardımcı olmak ve vakfa gelir temin etmek amacıyla, Vakıflar Genel Müdürlüğü’ne bilgi vermek şartıyla iktisadî işletme ve şirket kurabilmekte ve kurulmuş şirketlere ortak olabilmektedir. Buna göre vakıf bünyelerinde mikrokredi faaliyetinde bulunabilecek iktisadi işletmeler kurulabilmektedir.

³² T.C. Bartın İl Özel İdaresi Mikrokredi Uygulama Yönetmeliği, link: <http://www.bartinozelidare.gov.tr/kurumlar/bartinozelidare.gov.tr/mevzuat/mikro-kredi-uygulama-yonetmeligi.pdf>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

³³ Giresun İl Özel İdaresince Yoksullara Verilecek Mikro Kredi Uygulama Yönetmeliği, <http://www.giresunilozelidare.gov.tr/kurumlar/giresunilozelidare.gov.tr/kurumsal/y%C3%B6netmelikler/mkuy.pdf>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

Örneğin Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi, Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı'nın iktisadi teşekkülü olarak kurulmuş ve kadınlara mikrofinans hizmeti sağlamaktadır.

1.15.2. Türkiye’de Mikrofinans Talebi

Mikrofinansın talep tarafını gelir getirici bir faaliyette bulunmak için elinde gerekli sermaye bulunmayan ve bu finansman ihtiyacını herhangi bir formel finans kuruluşundan temin edemeyen düşük gelirli ya da geliri bulunmayan yoksullar oluşturmaktadır. Bu kişiler çoğunlukla informel de olsa kendi işlerini kurmak ya da mevcut durumdaki işlerini genişletmek amacıyla MFK'lara ihtiyaç duymaktadır. Çünkü finansal kuruluşlar bu gruba teminatı olmamaları, yüksek riskli görmeleri gibi önceki bölümlerde bahsedilen nedenlerden dolayı finansman sağlamamaktadır.

Mikrofinansın talep tarafındaki potansiyelinin ne olduğu konusunda dünyada genellikle bakılan göstergeler finansal katılım adı altında sınıflandırmaktadır. Dünya Bankası ülkelere yönelik finansal katılım göstergeleri yayımlamakta, buna göre nüfusun belirli segmentlerinin finansal kuruluşlardaki hesap sahipliği, finansman kullanım periyotları gibi farklı değişkenler üzerinden analizler yapmaktadır. Dünya Bankası'nın 2014 yılı verilerine göre Türkiye’de 15 yaş üstündeki tüm yetişkinlerin banka hesabı sahipliği oranı %56,7’dir ve bu rakam Avrupa ve Orta Asya ortalamasının biraz üzerindeyken, üst-orta gelirli ülkelere göre oldukça düşüktür. Diğer bir ifade ile Türkiye’deki yetişkinlerin %40,0’ından fazlasının herhangi bir finansal kuruluştaki hesabı bulunmamaktadır (Tablo 7). Bu kesim finansal sistemin tamamen dışındadır. Diğer yandan aynı göstergenin alt kırılımı olarak kadınlardaki duruma bakıldığında, kadınların %44,5’inin bir bankada hesabı bulunmaktadır. Kadınlar erkeklere göre daha çok finansal sistemin dışında kalmışlardır. Mikrofinansla yakından ilişkili olarak diğer bir göstergede, Türkiye’deki en yoksul %40,0’lık kesimin %50,9’unun bankada hesabı bulunmaktadır. Bu gelir grubunun neredeyse yarısının herhangi bir bankada hesabı bile mevcut değildir. İstatistiklerde belirtilen Türkiye’deki 15 yaş ve üzeri nüfusun 55,7 milyon olduğu düşünüldüğünde, %40,0’lık en yoksul kesimin yarısı, yani 10 milyondan fazla kişinin herhangi bir bankada hesabı yoktur. Bu rakamlar mikrofinansın potansiyelini göstermesi açısından oldukça dikkat çekicidir.

Tablo 7:
Türkiye'nin Karşılaştırmalı Finansal Katılım Göstergeleri (2014)

Gösterge	Türkiye	Avrupa ve Orta Asya	Üst-orta Gelir Ülkeleri
15 ve üzeri nüfus sayısı (milyon)	55,7		
Banka Hesabı (+15 yaş, %)			
Tüm yetişkinler	56,7	51,4	70,5
Kadınlar	44,5	47,4	67,3
En yoksul %40'lık kesimdeki yetişkinler	50,9	44,2	62,7
Gençler (15-24 yaş, %)	41,6	35,6	58,1
Kırsal kesimde yaşayan yetişkinler	54,1	45,7	68,8
Geçmiş Yıllardaki Tasarruflar ve Krediler (+15 yaş, %)			
Bir finansal kuruluştaki tasarrufu olanlar	9,1	8,4	32,2
Bir finansal kuruluştan kredi alanlar	20,0	12,4	10,4

Kaynak: Dünya Bankası Finansal Katılım Verileri, Global Findex
<http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/country/turkey>, Erişim Tarihi: 29.07.2018

Diğer taraftan 15-24 yaş arasındaki genç nüfusta banka hesabı olmayanlar beklendiği üzere Türkiye ortalamasına göre daha düşüktür. Genellikle gençler 18 yaşından sonra ya da üniversiteye başladıklarında hesap açmaktadırlar. Dünya Bankası finansal katılım verilerinde bankada hesap sahibi olmanın yanında tasarruf ve kredi alışkanlıklarına yönelik de bilgiler sunulmaktadır. Bunlardan en dikkat çeken ikisi geçmiş yıllarda bir finansal kuruluştaki(n) “tasarrufu olanlar” ve “kredi alanlar”dır. Buna göre bir finansal kuruluştaki tasarrufu olan 15 yaş üzeri yetişkinlerin oranı çok düşük bir seviye olan %9,1 iken, kredi kullananlar buna göre biraz daha yüksek (%20,0) olmakla birlikte oldukça azdır. Yetişkin nüfusun %56,7'sinin bankada hesabı varken, kredi kullanımının %20,0 olması arasındaki dikkat çekici fark, insanların kendi isteklerinden dolayı krediye ihtiyaç duymamaları ya da bankanın bu kişilere kredi vermemesiyle açıklanabilir. Bu iki sebebin oranlarını mezkûr veriler üzerinden tespit etmek mümkün değildir. Bahsedilen ikinci sebep mikrofinansla ilgilidir ve bu durum da, mikrofinansın potansiyelinin yukarıdaki rakamlardan daha da yüksek olması sonucunu doğurabilir. Diğer bir ifade ile en yoksul %40'lık kesim içerisinde banka hesabı olan fakat

bir finansman kuruluşundan kredi başvurusu sonucunda olumsuz cevap alanlar da bu rakam içerisinde bulunabilir.

Dünya Bankası'nın paylaştığı finansal katılım rakamları Türkiye'de mikrofinansın potansiyeline ilişkin genel bir bilgi vermekle birlikte, talep tarafının ne kadar olduğuna yönelik bazı anket çalışmaları da yapılmıştır. Burritt (2003, ss. 24–25) yaptığı çalışmada mikrofinans müşterisi potansiyelini etkin ve potansiyel talep olarak iki sınıfa ayırmıştır. Buna göre potansiyel pazar; kendine çalışanlar, tarım kesiminin de dâhil olduğu formel ve informal mikro ve küçük girişimlerden oluşmaktadır ve buradaki insan sayısı 3,2 ile 9,5 milyon olarak tahmin edilmektedir. Burritt, bu rakamların potansiyeli temsil ettiğini ancak Türkiye'de mikrofinans piyasasının ilk aşamalarında gerçek, yani etkin olarak isimlendirdiği talebin dikkate alınması gerektiğini belirtmektedir. Buradaki etkin talebin belirlenmesinde, kişilerin kredi aldıklarındaki i) geri ödeme kapasiteleri ile ii) geri ödeme noktasındaki isteklilikleri sınırlandırma olarak konulmuştur. Buna göre Türkiye'deki mikrofinans için etkin talebi 1.084.800 - 1.627.200 arası müşteri olarak belirlemiştir. Benzer şekilde Maya Mikrofinans Girişimi de Türkiye'deki talep potansiyelini 1,7 milyon kişi olarak tahmin etmektedir (Burritt, 2003, s. 22).

Mikrofinans talebinin ölçülmesine yönelik diğer bir çalışma da Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP)'nin sponsorluğunda Helmut Grossman tarafından yapılmıştır. Grossmann (2006) Türkiye'deki mikrofinans potansiyelini, ülkedeki nüfusun %36'sının ekonomik olarak kırılgan kesim olduğu varsayımı üzerinden 5,7 milyon kişi olarak tahmin etmiş ve politika önerilerini bu rakam üzerinden sunmuştur. Son olarak Okumuş (2010, s. 321) da muhtemel talep büyüklüklerine yönelik farklı yaklaşımların olduğunu belirtmektedir. Bunlardan biri yoksul kesimin %20-30'unun borçlarına sadık oldukları ve geri ödedikleri varsayımına dayanan hayat standardı yaklaşımıdır. Okumuş (2010, s. 321) bu yaklaşım üzerinden Türkiye'deki potansiyel hesaplandığında 2007 yılı itibariyle mikrofinans potansiyelinin, 1,5 milyon civarında olduğuna yönelik tahminler olduğunu ifade etmektedir.

Sonuç olarak, yapılan araştırmalar ışığında mikrofinansla yönelik önemli bir potansiyel olduğu söylenebilir. Rakamsal olarak ise, her ne kadar yapılan araştırmalar üzerinden on yıldan fazla süre geçmiş olsa da ve bu süreçte potansiyeli artıracak örneğin nüfus artışı,

potansiyeli azaltabilecek ekonominin büyümesi gibi etkenler bulunsa da en az 1,5 milyon kişilik bir mikrofinans talebinin mevcut olduğu ifade edilebilir.

1.15.3. Türkiye’de Mikrofinans Arzı

Dünyada uzun yıllardır farklı yapılara sahip kuruluşlar tarafından mikrofinans hizmeti sunulmaktadır. STK’lar, ticari bankalar, tasarruf bankaları, özel mikrofinans bankaları, kredi birlikleri bu kuruluşlardan bazılarıdır (Burritt, 2003, s. 7). Türkiye’de ise mikrokredi ya da mikrofinans kavramları kullanarak, finansal sistemin dışarısında bırakılmış düşük gelir grubundaki insanlara yönelik finansman ya da tasarruf, eğitim gibi sadece bu hizmetleri sunmak için faaliyet gösteren kurumların/programların geçmişi çok eskilere gitmemektedir. Fakat düşük gelir grubundakilere ve mikrogirişimcilere uzun yıllardır çeşitli kurumlar üzerinden finansman sağlanmaktadır. Türkiye’de MFK olarak kendilerini isimlendiren kurumlar da bulunmakla birlikte dünya uygulamalarında sıkça görülen mikrofinans bankaları mevcut değildir. Bu bölümde Türkiye’deki mikrofinans/mikrokredi hizmeti sunan kuruluşlar; bankalar, STK’lar, kamu kurumları ve birlikler altında incelenmektedir.

1.15.3.1. Bankalar

Türkiye’de devlet bankalarının mikrokredi ile olan ilişkisi uzun yıllar öncesine dayanmakla birlikte özel bankalar da son yıllarda özellikle KOBİ kesimine yönelik mikrokredi hizmeti sunmaktadır.

1.15.3.1.1. Devlet Bankaları

Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de özellikle tarım kesimindekilere yönelik arz yönlü olarak devlet destekli kredi verilmesi uzun yıllar uygulanmıştır. Fakat bu kredilerin etkinliğine yönelik ciddi eleştiriler getirilmiş ve arz yönlü ürün ile hizmetlerin düşük gelir grubundaki müşterilerin finansal ihtiyaçlarını karşılamadığı görülmüştür (Burritt, 2003, s. 7). Türkiye’de,

kuruluşundan³⁴ bu yana tarım ve hayvancılık kesimine yönelik finansman sağlayan Ziraat Bankası tarafından 2001 krizi sonrasına kadar verilen sübvansiyonlu krediler çok kötü bir şekilde yönetilmiş ve büyük kamu zararları yazılmıştır. Fakat kriz sonrasında yeniden yapılandırma ile birlikte yüksek kâr eden ve aynı zamanda tarım ve hayvancılık kesimine yönelik çok çeşitli sübvansiyonlu krediler sunan etkin bir banka haline gelmiştir. Günümüzde başta Ziraat Bankası olmak üzere diğer devlet bankaları tarafından çiftçilere, mikrogirişimcilere, KOBİ'lere yönelik düşük faizli krediler verilmektedir.

Ziraat Bankası günümüzde müşterilerine yönelik yenilikçi, sübvansiyonlu mikrokrediler vermektedir. Örneğin “Genç Çiftçi Kredisi” ile Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından onaylanan hibe tutarının 3 (üç) katına kadar Proje Kredisi ve Hibe + Proje Kredisi ile oluşturulan kapasiteye göre belirlenebilecek işletme kredisi sunulmaktadır. Azami kullandırılabilir kredi tutarı 90.000 TL (proje kredi limiti) + 90.000 TL (işletme kredi limiti) olmak üzere 180.000 TL'yi aşmamaktadır³⁵. Ayrıca, kadınlara yönelik “Kadın Girişimci Destek Paketi” gibi ürünler de bulunmaktadır.

“..... Bölgenin lider KOBİ bankası olmak”³⁶ vizyonunu benimseyen Halk Bankası KOBİ'lere, girişimcilere ve esnaf ile sanatkarlara özel, çok farklı ürün ve hizmetler³⁷ sunmaktadır. KOBİ bankacılığında Türkiye’de öncü olan bir devlet bankasıdır. Ayrıca, KOBİ'lerin ihtiyaçlarını da göz önüne alarak KOSGEB, Sanayi Odaları gibi ilgili kuruluşlarla işbirliği protokolleri yapmakta ve ihracatçı KOBİ'lere ücretsiz İngilizce eğitimi gibi finans

³⁴ Ziraat Bankasının temelini Mithat Paşa tarafından Pirot kasabasında kurulan Memleket Sandıkları oluşturmaktadır. 1863 yılında ilk defa 3-12 ay vadeli ve kişi başına azami 20 liralık ilk tarımsal kredi uygulaması başlatılmıştır. <http://www.ziraat.com.tr/tr/Bankamiz/Hakkimizda/Pages/BankamizTarihcesi.aspx>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

³⁵ <https://www.ziraatbank.com.tr/tr/girisimci/tarim/diger-kredilerimiz/genc-ciftci-kredisi>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

³⁶ <https://www.halkbank.com.tr/channels/100.asp>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

³⁷ Sunulan hizmetler ile ilgili detaylı bilgi için: <http://www.halkbankkobi.com.tr/Default.aspx>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

dışı hizmetler de sunmaktadır. Bir diğer devlet bankası olan Vakıflar Bankası da KOBİ'lere yönelik krediler vermekte ve KOSGEB ile işbirliği yaparak kampanyalar düzenlemektedir³⁸.

1.15.3.1.2. Özel Bankalar

Özel bankalar uzun yıllar taşıdığı yüksek risk ve operasyonel maliyetler nedeniyle mikrokrediye uzak durmuştur³⁹. Fakat bankacılık sektöründe yaşanan rekabet, mikrofinansın ticarileşmesi akımları ve dünyadaki başarılı örnekler sayesinde ticari bankalar da mikrokredi hizmeti sunmaya başlamıştır. Mikrofinansı gelir getirici bir iş olarak gören bankaların yanında, sosyal sorumluluk açısından bakan ticari bankalar da bulunmaktadır.

Ülkemizde neredeyse tüm ticari bankalar tarafından KOBİ'lere yönelik ürünler geliştirilmiştir. Ayrıca kadınlara yönelik de özel ürünler sunulmaktadır. Bu alana yönelik girişimlerden bazıları özellikle dikkat çekmektedir.

Dünyanın en büyük bankalarından biri olan HSBC dünyada mikrokredinin gelişmesine katkıda bulunan kuruluşlardan biridir. HSBC, Türkiye'deki bankası ile ülkemizde mikrokredinin yaygınlaştırılmasına katkı sağlamıştır. TİSVA-Türkiye İsrافی Önleme Vakfı, MAYA-Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı, TOG-Toplum Gönüllüleri Vakfı ile işbirliği kurarak bu kuruluşlara bağış ve altyapı desteği sunmuştur. HSBC Türkiye'nin bu alandaki amaçları şu şekildedir: *“Mikrokredi konusunda farkındalık ve toplumsal bazda bilinci geliştirmek, bu alanda yer alan gönüllü sayısını arttırmak, kamuoyu desteğini artırmak, küresel bilgi birikimi ve deneyimleri Türkiye'ye aktarmak ve STK platformunun gelişmesine katkı sağlamak”*⁴⁰. HSBC'nin bu desteği sosyal sorumluluk yaklaşımı taşımakta ve kadınları hedeflemektedir.

Diğer bir dikkat çeken girişim Türk Ekonomi Bankası (TEB), UNDP ile Genç Yönetici ve İşadamları Derneği (GYİAD) işbirliğiyle gerçekleştirilen Altın Bilezik Projesi'dir. TEB'in

³⁸ <http://www.vakifbank.com.tr/kosgeb--vakifbank-isbirligi-programi.aspx?pageID=1199>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

³⁹ Ticari bankalar ve mikrofinans ilişkisi için 1.12'ye bakınız.

⁴⁰ <http://www.hsbc.com.tr/mikrokredi/hsbcvemikrokredi.asp>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

finansman desteğini sağladığı proje ile Türkiye’de 18-35 yaş arasında kendi işini kurmak ve büyütme isteyen girişimciler hedeflenmiştir. Dünyada sadece gençlere yönelik hazırlanan ilk mikrokredi programı⁴¹ olarak ifade edilen projenin pilot uygulamaları Bursa ve Ankara’da 2008 yılında başlatılmıştır (TEB, 2008, s. 23). 2008 yılında yaşanan küresel krizin ilk zamanlarında proje kapsamında genç girişimciler 50 bin liraya kadar varan mikrokrediler ile desteklenmiştir⁴². Global krizin etkileri nedeniyle 2009 yılında proje askıya alınmış (TEB, 2009, s. 36) ve tekrar başlatılamamıştır. HSBC ve TEB’in haricinde Türkiye’nin önde gelen bankaları tarafından, örneğin; İş Bankası⁴³, Garanti Bankası⁴⁴, Yapı ve Kredi Bankası⁴⁵, KOBİ’ler ile kadın girişimcilere yönelik finansman ürünleri sunulmaktadır.

1.15.3.2. Devlet Kurumları

Kamu bankalarının haricinde İl Özel İdareleri, KOSGEB, GAP Girişimci Destekleme ve Yönlendirme Merkezleri (GİDEM) ve Çok Amaçlı Toplum Merkezleri (ÇATÖM) gibi devlet kurumları tarafından da mikrogirişimcilere ve yoksullara yönelik mikrofinans hizmeti sunulmaktadır.

1.15.3.2.1. KOSGEB

Türkiye’de KOBİ denildiğinde ilk akla gelen kurumların başında 1990 yılında 3624 sayılı kanun ile kurulan ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın ilgili kuruluşu olarak faaliyet gösteren KOSGEB gelmektedir. KOSGEB’in amacı, *“Türkiye’nin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ’lerin payını ve etkinliğini arttırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek ve sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek.”* olarak belirlenmiştir (KOSGEB, 2011, s. 3). KOSGEB, hedef kitlesini oluşturan KOBİ’lere ve girişimcilere çeşitli programlar (Girişimcilik Destek Programı, Genel

⁴¹ <http://www.turkiyegazetesi.com.tr/Genel/a336099.aspx>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

⁴² http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2010/03/07/bizim_sorunlarimizla_ilgilen_diyen_uyelere_rest_cekti, Erişim Tarihi: 10.06.2016

⁴³ <http://www.isbank.com.tr/TR/kobi/kobi-penceresi/ozel-anlasmalar/kredi-garanti-fonu/Sayfalar/kredi-garanti-fonu.aspx>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

⁴⁴ http://www.garanti.com.tr/tr/kobi/kobilere_ozel.page, Erişim Tarihi: 10.06.2016

⁴⁵ <https://www.yapikredi.com.tr/kobi/>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

Destek Programı, vb.) altında finansman desteği, eğitim, danışmanlık, tanıtım gibi hizmetler vermektedir⁴⁶.

1.15.3.2.2. Kredi Garanti Fonu

KGF, teminat yetersizliği nedeniyle çeşitli kredi ve destek hizmetlerinden yeterince yararlanamayan KOBİ'ler, çiftçiler, esnaf ve sanatkârlar ile serbest meslek mensuplarına müteselsil kefil olarak krediye erişimlerini sağlamak amacıyla 14 Temmuz 1993 tarih, 93/4496 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuş ve ilk kefaletini 1994 yılında vererek faaliyetlerine başlayan kurumsal bir kefalet kuruluşudur. KGF kredi vermemekte sadece krediye ulaşılabilmesi için kefil olmaktadır. Bu nedenle, bir mikrofinans destek kuruluşu olarak değerlendirilebilir.

Türk Ticaret Kanunu'na göre kurulmuş bir anonim şirket olan KGF'nin kamu kuruluşu olan ve kamu kuruluşu sayılan ortakları; KOSGEB, TOBB, TESK ile Halkbank, Ziraat Bankası, Vakıfbank, Eximbank ve Ziraat Katılım Bankası'dır. Diğer ortakları ise; Akbank, Albaraka Türk Katılım Bankası, Alternatifbank, Denizbank, Burgan Bank, Finansbank, HSBC, ING Bank, Kuveyt Türk Katılım Bankası, Şekerbank, Türk Ekonomi Bankası, Garanti Bankası, İş Bankası, Türkiye Finans Katılım Bankası, Yapı ve Kredi Bankası ile Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA) ve Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)'dir⁴⁷.

1.15.3.2.3. GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı Bünyesinde Yapılan Faaliyetler

Türkiye'nin en önemli kalkınma projelerinden biri olan Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP) Fırat-Dicle Havzası ile yukarı Mezopotamya ovalarında yer alan 9 ili (Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Mardin, Siirt, Şanlıurfa, Şırnak) kapsamaktadır. GAP kendisine temel hedef olarak şunları belirlemiştir: *“Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin sahip olduğu kaynakları değerlendirerek, yöre halkının gelir düzeyini ve yaşam kalitesini yükseltmek, bu*

⁴⁶ <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/liste/3/destekler>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

⁴⁷ <http://www.kgf.com.tr/bilgi-merkezi/sik-sorulan-sorular/>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

*bölge ile diğer bölgeler arasındaki gelişmişlik farkını gidermek, kırsal alandaki verimliliği ve istihdam olanaklarını artırarak ulusal düzeyde ekonomik gelişme ve sosyal istikrar hedeflerine katkıda bulunmak.”*⁴⁸. Bu hedefler doğrultusunda ekonomik ve sosyal kalkınmaya yönelik birçok proje ve faaliyet gerçekleştirilmektedir.

GAP bünyesinde bölgedeki yoksulluğu azaltmak ve kapasite geliştirmek amacıyla özellikle kadınlara yönelik destekleyici programlar bulunmaktadır. Bu kapsamda yürütülen çalışmaların en önemlilerinden biri ÇATOM projesidir. ÇATÖM’ün hedefleri; *“kadını güçlendirerek fırsat eşitliğinin sağlanmasına katkıda bulunmak, kadınların kamusal alana katılım ve kamusal hizmetlerden yararlanma düzeyini arttırmak, cinsiyet dengeli kalkınma sürecini başlatmak ve bu yolla yerel koşullara uygun, katılımcı toplum kalkınması temelli tekrarlanabilir model/modeller geliştirmek.”*⁴⁹ olarak belirtilmiştir. Bu hedefler doğrultusunda meslek kazandırıcı ve gelir getirici alanlarda bilgi ve beceri geliştirmeye yönelik eğitim programları (el sanatları, trikotaj, bıçkı-dikiş, nakış, mefruşat, keçe işleme, taş işleme, gümüş işleme, tekstil, yöresel bebek, hediyeelik eşya, sabun, kumaş boyama, kuaförlük, güzellik uzmanlığı, hamur işleri vb.), kadın girişimciliğinin desteklemesine yönelik olarak girişimcilik eğitimi, mikrofinasman/kredi desteği sağlanmasına aracı olunması, bireysel danışmanlık hizmetleri sunulmaktadır⁵⁰.

GAP Bölgesi’nde 1995 yılından itibaren açılmaya başlanmış olan ÇATÖM’ler 9 ilde 44 merkez üzerinden faaliyet göstermektedir. Hedef kitlesi genç kız ve kadınların oluşturduğu proje aracılığıyla bugüne kadar 250.000 kişi doğrudan ÇATÖM programlarından yararlanmıştır⁵¹. Projede kredi desteği verilmeyip mikrofinasman/kredi desteği sağlanmasına aracı olunmaktadır. Bu anlamda ÇATÖM tam bir mikrokredi programı olmayıp, bir mikrokredi destek kuruluşu olarak değerlendirilebilir.

⁴⁸ <http://www.gap.gov.tr/gap-nedir-sayfa-1.html>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

⁴⁹ <http://www.gapcatom.org/hakkimizda/projenin-hedefleri/>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

⁵⁰ <https://www.gapcatom.org/programlar/>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

⁵¹ <http://www.gapcatom.org/hakkimizda/gap-catom-nedir/>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

GAP bünyesinde kadın girişimcileri desteklemeye yönelik diğer bir proje, UNDP'nin teknik ve İsveç Uluslararası Kalkınma İşbirliği Ajansı (SIDA)'nın finansman desteği ile uygulanmakta olan Güneydoğu Anadolu'da Kadının Güçlendirilmesinde Yenilikler Projesi'dir. Projenin ilk fazı, 907.668 dolarlık bütçeyle Mart 2008 - Mayıs 2012 döneminde uygulanmıştır. Projenin 2. fazı ise 110.550 ABD Doları bütçe ile Temmuz 2012'de başlatılmıştır. Proje Güneydoğu Anadolu Bölgesi kapsamında yer alan 9 ilde (Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Mardin, Siirt, Şanlıurfa, Şırnak) uygulanmaktadır. Projenin ilk fazı ile 44 ÇATOM'e ve 10 yerel girişime kapasite geliştirme, pazar bağlantısı oluşturma, ekipman ve hammadde alımı gibi konularda destek sağlanmıştır. 2008-2012 döneminde 3.700 kadın proje tarafından desteklenen aktivitelerle gelir elde etmiş, 1012 kadın ve 391 erkek proje kapsamında verilen eğitimlerden faydalanmıştır. Verilen eğitimler, hazır giyim, kalite kontrolü, kooperatifçilik, iletişim, toplumsal cinsiyet eşitliği gibi farklı konuları kapsamıştır. Proje yararlanıcısı kadınlar tarafından Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde Argande isimli bir hazır giyim markası kurulmuş ve 40 kadına istihdam, 150'den fazla kadına ise parça bazlı gelir elde etme imkânı sağlanmıştır⁵².

1.15.3.3. Sivil Toplum Kuruluşları

Dünyada mikrofinansın gelişiminde kâr amacı gütmeyen STK'ların önemli bir yeri vardır. Küçük işletmeler yerine daha yoksul kesime yönelik finansman imkânı sağlamaktadırlar. Türkiye'de de gerçek anlamda ilk mikrofinans uygulamaları STK'lar ile başlamıştır.

1.15.3.3.1. Türkiye Kalkınma Vakfı

Türkiye Kalkınma Vakfı (TKV), kırsal kesimde yoksulluğun giderilmesi, tarımsal ve kırsal kalkınmayı desteklemek amacıyla 1969 yılında kurulmuştur. Kendisine, *'katılımcı kırsal kalkınma projeleri yoluyla kırsal alanda kaynak yoksulu hanelerin gelir düzeyi ve yaşam kalitesini artırmak ve yoksulluğu gidermeyi'* misyon olarak belirleyen TKV'nin amaçları

⁵² <http://www.gap.gov.tr/kadinin-guclendirilmesinde-yenilikler-asama-2-sayfa-81.html>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

şunlardır; gelir getirme ve üretim araçlarına sahip olma fırsatı yaratacak faaliyetler geliştirmek, birey, hane ve toplulukların yönetsel, örgütsel ve teknik beceriler kazanmasına yardımcı olmak, hedef grupların örgütlenme ve katılım kapasitelerini geliştirmek, çevre bilincini geliştirmek ve çevreyi koruma ve değerlendirme kapasitesini artırmak. TKV'nin ana hedef grubunu küçük çiftçiler ve kaynak yoksunu hanehalkı oluştururken, kadın ve gençlere özel önem verilmektedir⁵³.

TKV ilk kurulduğunda faaliyetleri kırsal kesimdeki çiftçilere yönelik sosyal yardımla sınırlıyken, özellikle 1973 yılından sonra başta Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri illeri olmak üzere ülkenin farklı illerinde kapsamlı kalkınma projeleri yürütmüştür. İnsanların gelir getirici faaliyetlerde bulunmaları için hem temel ihtiyaç malzemelerinin tedariki hem de teknik bilgi ve pazarlama desteği sunmaktadır. Kırsal kesimdeki insanların ekonomik ihtiyaçlarını kendi kaynaklarından (özkaynak, hibe ile krediler) karşılarken, aynı zamanda insan kaynaklarının gelişimi için mesleki eğitimler de vermektedir. Hayvancılık (Et ve Yumurta Tavukçuluğu, Süt ve Besi Hayvancılığı, Tavşancılık, Arıcılık, Koyunculuk), Bitkisel Üretim (Bahçe ve Tarla Üretimi, Bağ Üretimi, Sera Üretimi), El Sanatları(Halıcılık, Kilimcilik), İpek Böcekçiliği yanında, Gıda Teknolojisi (Peynir Üretimi, Bal ve Türevleri Üretimi, Konserve ve Sebze Kurutma) alanlarında verilen eğitimler ilk etapta kavramsal temelde başlatılmış daha sonra pratiğe yükseltilmiştir.

TKV tarafından arıcılık ve tavukçuluk alanlarına özel önem verilmiş ve piyasadaki büyük rakipler karşısında dezavantajlı durumda olan küçük üreticilerin ürünlerinin birleştirilerek güçlendirilmesi sağlanmıştır. Bu yaklaşım ile TKV tarafından hayata geçirilen “KÖY-TÜR” markası Türkiye tavukçuluk sektöründe önemli bir yer edinmiştir. Fakat KÖY-TÜR markası 2000’li yıllarda yaşanan krizler nedeniyle faaliyetlerine son vermiştir⁵⁴.

TKV'nin büyük başarı sağladığı gelir getirici alanlardan diğeri de arıcılık sektörüdür. 1996-2002 yılları arasında TKV tarafından "Girişim Destek Fonu" olarak adlandırılan ve

⁵³ <http://www.tkv-dft.org.tr/TR,7/kurumsal.html>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

⁵⁴ <http://www.tkv-dft.org.tr/TR,33/kisaca-tkv.html>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

mikrofinans özelliği taşıyan kırsal kredi mekanizması uygulanmıştır. Bu çalışma ile ağırlıklı olarak ve özellikle dar gelirli ve yeni başlayan bal üreticilerine aynı kredi sağlanmıştır⁵⁵.

1.15.3.3.2. Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı ve Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi

Türkiye’deki ilk mikrofinans uygulamalarından biri KEDV tarafından kurulan Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi’dir. 1986 yılında kurulan KEDV kendisini, “... *dar gelirli kadınların yaşam kalitelerini ve ekonomik durumlarını iyileştirmelerine destek olmak ve yerel kalkınmada liderliklerini güçlendirmek amacıyla kurulmuş, kâr amacı gütmeyen bir sivil toplum örgütü*”⁵⁶ olarak tanımlamaktadır. Hedef kitlesini dar gelirli, yoksul kadınlar oluşturmakta ve bu kesime yönelik hem maddi hem de manevi destekler sunmaktadır. KEDV, mikrofinans faaliyetlerinde bulunmak için 2002 yılında bir iktisadi işletme olarak MAYA’yı kurmuştur. MAYA kendisini “*Türkiye’nin ilk mikrokredi kurumu*”⁵⁷ olarak tanımlamaktadır.

MAYA’nın hedef kitlesini gelir getirici bir faaliyette bulunmak isteyen kadınlar oluşturmaktadır. Genellikle bu kadınların yaptıkları işler ticaret (%66), üretim (%26) ve hizmet (%8) sektörlerindeki küçük girişimlerdir ve kadınların %74’ü işlerini evden yürütmektedir⁵⁸. MAYA bu hedef kitleye yönelik mikrokredi imkânları sağlamaktadır. Bunun için mikrofinansla sıklıkla kullanılan gruba dayalı finansman metodunu benimsemişler ve bu gruplara “Dayanışma Grupları” ismini vermişlerdir. Bir nevi sosyal teminat görevi gören bu gruplar 3 ile 5 üyeden oluşmakta ve üyeler birbirlerinin borçlarından sorumludurlar. Grup oluşturmanın kredi riskini azaltmanın yanında diğer finans dışı olumlu etkileri MAYA’nın internet sitesinde şu şekilde belirtilmiştir: “*Dayanışma Grupları, hem Maya’ya bir tür sosyal teminat sağlayarak riskini azaltır, hem de kadınların sorunlarını*

⁵⁵ <http://www.tkv-dft.org.tr/TR,56/aricilik-faaliyetlerimiz.html>, Erişim Tarihi: 10.06.2016

⁵⁶ <http://www.kedv.org.tr/hakkimizda/>, Erişim Tarihi: 29.07.2018

⁵⁷ <http://www.kedv.org.tr/maya/>, Erişim Tarihi: 29.07.2018

⁵⁸ <http://www.kedv.org.tr/maya/mayanin-hedef-kitlesi/>, Erişim Tarihi: 29.07.2018

*paylaşmaları ve birbirlerine destek olmaları için bir zemin sağlayarak toplum içindeki dayanışmayı güçlendirir.”*⁵⁹

MAYA'nın çeşitli kredi ürünleri mevcut olmakla birlikte ilk kredi tutarı 100 ile 800 TL arasında tutulmaktadır. Sonraki alınan kredilerde miktar %25'e kadar artabilmektedir. Kredilerin vadesi 6-12 ay olmakla birlikte birçok MFK'da olduğu gibi haftalık taksitler halinde geri ödemeler yapılmaktadır. Finansal açıdan sürdürülebilirliğini sağlamak için MAYA, verdiği krediler üzerinden bir hizmet bedeli almaktadır. MAYA günümüzde Kocaeli, Sakarya ve Eskişehir'de faaliyet gösterirken, bugüne kadar 11 milyonun üzerinde krediyi 12 binden fazla kadına vermiştir⁶⁰.

1.15.3.3.3. TİSVA - Türkiye Grameen Mikrofinans Programı⁶¹

TGMP, TİSVA tarafından 2003 yılında kurulmuş kâr amacı gütmeyen iktisadi bir kuruluştur ve kendisini “*Türkiye’deki ilk ve tek mikrofinans kuruluşu*”⁶² olarak tanımlamaktadır. Temel amacı yoksullukla mikrofinans yoluyla mücadele olan TGMP’nin Grameen Trust ile işbirliği bulunmakta ve Türkiye’de 61 ilde 91 şubesiyle 39 binin üzerinde üyeye mikrofinans hizmeti sunmaktadır. Hedef kitlesinin tamamını kadınlar oluşturmaktadır ve bunun gerekçeleri olarak şu hususlar gösterilmektedir:

- “i) Türk toplumu kadınlar için daha az ekonomik fırsat sunma eğilimindedir. TGMP bu eğilimi tersine çevirmek istemektedir.*
- ii) Sayısız çalışma, kadınların ev bütçesi ve ailenin finansal istikrarı üzerindeki önemini göstermektedir.*

⁵⁹ <http://www.kedv.org.tr/maya/borc-verme-metodolojisi/>, Erişim Tarihi: 29.07.2018

⁶⁰ <http://www.kedv.org.tr/maya/>, Erişim Tarihi: 29.07.2018

⁶¹ Modellerin oluşturulması aşamasında TGMP’den genel müdür yardımcıları ve bölge sorumlusu ile mülakatlar yapılmış, programın işleyişine ilişkin hususlar modelle ilgili kısımlarda belirtilmiştir. Bu sebeple, TGMP’ye ilişkin genel bilgiler bu bölümde sunulmaktadır.

⁶² <http://www.tgmp.net/tr/sayfa/biz-kimiz-/117/0>, Erişim Tarihi: 29.07.2018

iii) *Bangladeş'deki Grameen Bankası modelini benimseyen TGMP, kadınların borçlarına daha sadık olduğu için yatırım yapılabilir bir nüfus olduğunu düşünmektedir.*"⁶³

MAYA'dan farklı olarak TGMP bilgi paylaşımına oldukça açıktır. Kuruluş ile ilgili detaylı finansal tablolardan, üyelerin başarılarına kadar birçok bilgi herkese açık olarak internet sitelerinde bulunmaktadır.

TGMP'nin kurucusu olan Aziz Akgöl, nihai hedeflerini "kredi alan aşırı yoksulların, yoksulluk sınırı üzerine çıkarılarak birer küçük işletme sahibi olmaları" şeklinde belirlerken, karşılıksız hibe şeklindeki yardımların insanlarda dilencilik kültürünün yaygınlaşmasına neden olduğunu ve bunun da faydalı olmadığını ifade etmektedir (Akgöl, 2006, s. 3). Bu bakış açısıyla TGMP, herhangi bir teminat ve belge istemeden, yoksullara yönelik borca dayalı finansman ürünleri geliştirmiştir. Bu ürünler ve özellikle Tablo 8'de sunulmaktadır.

Tablo 8:
TGMP'nin Kredi Ürünleri ve Özellikleri

Kredinin Türü	Özellikleri
Temel Kredi	TGMP'nin ana mikrokredisidir. Eski ve yeni mikrogirişimciler için geçerli olan ilk mikrokredi türüdür. Yeni mikrogirişimciler için 100 TL ila 1.000 TL arasında mikrokredi verilebilmektedir. Mikrokredi geri ödemesi 46 hafta boyunca yapılır.
Girişimci Kredisi	Küçük miktardaki mikrokredi yerine daha büyük bir iş kurulmasını sağlayan mikrokredi miktarını ifade eder. TGMP'nin yetenekli, başarılı, çalışan aynı zamanda vergi mükellefi olan mikrogirişimciler için 1.000 TL'den 5.000 TL'ye kadar verilen ve mikrokredi geri ödemesi 46 hafta boyunca yapılan üründür.
Hayvancılık Kredisi	Hayvan yetiştiriciliği yapmak isteyen mikrogirişimciler için 2.000 TL'ye kadar verilen ve geri ödemesi 26 hafta boyunca yapılan mikrokredi türüdür.
Sosyal Kalkınma Kredisi	Mikrogirişimcilerin aldıkları mikrokredilerin yanında, kendilerine ek gelir getirici ticari faaliyetlerde bulunmaları için sunulan, temizlik ürününden kozmetiğe kadar 15 çeşit ürünün içerisinde bulunduğu mikrokredi türüdür ve geri ödemesi 46 hafta boyunca yapılır.
İletişim Kredisi	Mikrogirişimciler kullandıkları mikrokredilerin yanında, teknolojik olarak da gelişimlerini sağlamayı amaçlayan mikro kreditürüdür. Üyeler bu mikrokredi çeşidi sayesinde günümüz teknolojisinde kullanılan akıllı telefonlara sahip olabilmektedir. Mikrokredi geri ödemesi 46 hafta boyunca yapılmaktadır.

Kaynak: <http://www.tgmp.net/tr/sayfa/hizmetlerimiz/84/0>, Erişim Tarihi: 29.07.2018

⁶³ <http://www.tgmp.net/tr/ss/0>, Erişim Tarihi: 28.07.2018

TGMP, üyelerine sadece mikrokredi değil bunun yanında mikrosigorta⁶⁴ ve mikrokonut sigortası ürünleri sunmaktadır. Bu ürünlerle program üyeleri çok düşük primler ödeyerek kendilerini ve ailelerini beklenmedik durumlar karşısında sigortalatmaktadır. Aynı zamanda mikrogirişimciler, TGMP nezdindeki hesaplarına gönüllü olarak haftada en az 1 TL yatırmaları için de teşvik edilmektedir.

TGMP kendisine kredi başvurusu yapacakların, ilk olarak bir iş fikrine sahip olmalarını ve 5 kişiden oluşan bir grup oluşturmalarını istemektedir. Grup üyelerinin yakın akraba olmamasını, tanıdık çevrelerden olan kadınlardan oluşmasını şart koşturmaktadırlar. Kredi başvurusunda bulunan kadınlar üç günlük bir eğitime tabi tutulmakta ve sonrasında ilk etapta maksimum 1.000 TL tutarında kredi verilmektedir. Bu kredilerin geri ödemeleri haftalık taksitler halinde 46 haftada yapılmaktadır. Aldıkları kredileri başarılı bir şekilde geri ödeyen üyeler daha yüksek tutarlarda kredi kullanmaya hak kazanmaktadırlar⁶⁵.

TGMP, kamu bilgilendirmedeki şeffaf yapısı ile dikkat çekmektedir. Belki de başarısının arkasındaki en büyük etkenlerden biri budur. Finansal raporlarını⁶⁶ internet sitelerinden haftalık ve aylık periyotlarla paylaşmaktadır. Ayrıca dünyanın önde gelen denetim şirketlerinden PWC'ye faaliyetlerini yıllık olarak denetletmekte ve bu denetim raporlarını internet sitelerinde ilgililerin istifadesine sunmaktadırlar. Tüm bunlar, özellikle bağışçıların ve denetim otoritelerinin güven duygularını güçlendirmektedir.

⁶⁴ TGMP tarafından sunulan mikrosigorta ürününün özellikleri ve detaylar için bakınız: <http://www.tgmp.net/tr/sayfa/mikro-sigorta-nedir-/129/1>, Erişim Tarihi: 29.07.2018

⁶⁵ <http://www.tgmp.net/tr/sayfa/nasil-mikro-kredi-alinir--/132/1>, Erişim Tarihi: 29.07.2018

⁶⁶ TGMP'nin finansal verilerine ulaşmak için bakınız: <http://www.tgmp.net/tr/finansal-veriler/0>, Erişim Tarihi: 29.07.2018

Tablo 9:
Güncel Rakamlarla TGMP (Temmuz, 2018)

Şube Sayısı	90
Mikrokredi Alan Girişimci Sayısı	31.281
Mikrokredi Bekleyen Girişimci Sayısı	4.061
Toplam Mikrokredi Dağıtımı (TL)	764.083.008
Mikrokredi Portföyü (Yıllık Bakiye, TL)	46.975.681
Çalışan Sayısı	196

Kaynak: TGMP'nin sunumundan araştırmacı tarafından derlenmiştir.

<http://tgmp.net/tr/sayfa/sunumlar/118/0>, Erişim Tarihi: 30.07.2018

TGMP'nin Temmuz 2018 itibariyle Türkiye genelinde şube sayısı 90, mikrokredi ile desteklenen müşteri sayısı ise 31.281'e ulaşmıştır. 4.061 üye de mikro kredilerini almayı beklemektedir (Tablo 9). Kurulduğu günden Temmuz 2018'e kadar TGMP üyelerine 764 milyon TL'den fazla mikrokredi sağlamış, ilgili yıl içerisinde ise şu ana kadar verdiği kredi tutarı 47 milyon TL'ye yakındır. TGMP'nin şubelerde ve genel merkezde farklı pozisyonlarda görevli çalışan sayısı 196'dır.

BÖLÜM 2: İSLAMİ MİKROFİNANS

Konvansiyonel mikrofinans, dünyanın birçok bölgesinde uzun zamandır yoksulluğun azaltılması için uygulanmaktadır. Fakat sunduğu finansal hizmetlerin faiz içermesi nedeniyle birçok insan, bu kurumların faaliyet alanının dışında kalmaktadır. İslami mikrofinansta ise İslami prensiplere uygun şekilde yoksulluğun ortadan kaldırılması amaçlanmaktadır. Sadece faizsiz faaliyet göstermesi değil kâr-zarar esası ile varlığa dayalı olması ve esnek ürünler sunması gibi sebeplerden dolayı da konvansiyonel mikrofinanstan ayrılmaktadır. Bu bölümde öncelikle İslami mikrofinansa ilişkin kavramsal çerçeveden bahsedilmekte, daha sonra İslami mikrofinans ve konvansiyonel mikrofinans arasındaki benzerlikler ve farklılıklar incelenmektedir. İslami mikrofinansın işleyişi ele alındıktan sonra dünyadaki dikkat çeken bazı İslami mikrofinans uygulamaları sunulmaktadır. Son olarak, katılım bankalarının mikro segmente yönelik kullandığı krediler ve Türkiye’deki mikrokredi benzeri uygulamalar, İslami mikrofinansın özellikleri çerçevesinde değerlendirilmektedir.

2.1. İslami Mikrofinans: Kavramsal Çerçeve

İnsanların refahının artırılması, aralarında farklılıklar bulunsa da her toplum için ortak hedeflerden biridir (Chapra, 2000, s. 22). Bu hedefin gerçekleştirilmesi karşısındaki en temel sorunlardan biri ise yoksulluktur. Başka bir deyişle yoksulluk insanlığın her döneminde mücadele edilmesi gereken önemli bir problem olarak görülmüştür. Günümüzde de devletlerden uluslararası organizasyonlara kadar birçok kuruluş yoksullukla mücadele etmek amacıyla girişimlerde bulunmaktadır. Örneğin BM, 2015 yılında yayımladığı “Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri”nde, dünyanın her yerinde aşırı yoksulluğun kaldırılmasını ilk hedef olarak belirlemiştir (United Nations, 2015b).

Dünyadaki birçok gelişmişliğe (teknolojik, ekonomik, vb.) rağmen, insanlar arasındaki gelir dağılımındaki eşitsizlik daha da artmaktadır. Bir grup insan çok büyük bir zenginlik içerisinde yaşarken, diğer tarafta gündelik ihtiyaçlarını karşılayamayacak durumda olan, hayatta kalmak için mücadele veren aşırı yoksullar bulunmaktadır. Bunun arkasında yatan

temel nedenlerden biri ise yoksul insanların içinde bulundukları zor durumdan çıkmalarını, gelir getirici faaliyetlerde bulunmalarını sağlayacak finansmana ulaşamamalarıdır.

Konvansiyonel finansal kuruluşlar yoksulları; teminatlarının bulunmaması, kredi geçmişlerinin olmaması gibi sebepler nedeniyle çok riskli görmekte ve onları finansal hizmetlerinin dışında tutmaktadır. Bu nedenle yoksullar, tefeciler gibi informel yapılar/kişiler üzerinden finansman ihtiyaçlarını karşılamaya çalışmaktadır. Fakat tefeciler tarafından uygulanan aşırı yüksek faiz, yoksulların içinde bulundukları durumun daha da kötüleşmesine, bazen kendilerinden sonraki nesillerin bile borç sarmalı içerisine sıkışmasına neden olmaktadır. Bu noktada, yoksulların da finansmana uygun bir şekilde ulaşmalarını sağlamak amacıyla 1960-70’li yıllardan itibaren devlet dışı kuruluşların öncülüğünde mikrokredi uygulamaları ortaya çıkmıştır. Başta Bangladeş’teki Grameen Bank mikrokredi uygulaması olmak üzere birçok ülkede mikrofinans organizasyonları kurulmuş ve yoksulların da aslında finansal hizmetlere ulaşabileceği, sanılanın aksine diğer banka müşterilerinden çok da fazla riskli olmadıkları kanıtlanmıştır.

Konvansiyonel mikrofinansın yoksulluğun ortadan kaldırılmasında önemli bir enstrüman olduğu kabul edilmekle birlikte, mevcut sisteme yönelik de ciddi eleştiriler yapılmaktadır. Bu eleştirilerden biri MFK’ların faaliyetlerinin faiz içermesi ve bu nedenle İslam’a uygun olmadığıdır. Bu durum, birçok Müslümanın sistemin dışında kalmasına neden olmaktadır.

İslam’ın temel değerlerinden biri adalettir. Dünya hayatında gelirin de adaletli bir şekilde insanlar arasında dağıtılması esastır. Bu nedenle yoksulluk istenmeyen ve ortadan kaldırılması gereken bir husustur. Peygamber Efendimiz, “Yoksulluk, neredeyse küfür olacaktı.” (Ebû Nuaym, 1984, *Hilyetü’l-evliyâ*, III, 109) diye buyurmuştur. Allah’ı inkâr etmeye kadar götürebilecek bir tehlike olarak görülen yoksulluğun ortadan kaldırılması için İslam’ın temel bilgi kaynakları olan Kur’an-ı Kerim ve hadis-i şeriflerde emirler, yasaklar ve tavsiyelerde bulunmaktadır. Örneğin zekât gibi zorunlulukların yanında sadaka gibi gönüllük esaslı ibadetler tavsiye edilmektedir.

İslam dininde belirtilen sosyal yardımları alabilmek için kişinin bazı şartları taşıması gerekmektedir. Zekât, sadaka gibi karşılıksız yardımlara bağımlı kalınmayı değil imkân

dâhilinde çalışarak, çaba göstererek bu durumdan çıkılması tavsiye edilmektedir. Örneğin, Ubeydullah b. Adiyy b. el-Hıyâr şu hadis-i şerifi rivayet etmektedir: “İki adam bana bildirdiklerine göre, Veda Haccı’nda zekât taksim ederken Peygamber (s.a.v.)’e gelmişler ve o zekâtı kendileri de istemişler. (O iki adam dedi ki:) Bunun üzerine Resûlullah (s.a.v) gözlerini kaldırıp bize baktı ve indirdi, bizi güçlü-kuvvetli gördü: ‘Dilerseniz size de veririm. Ancak zengin ile kazanabilen güçlünün bunda hakkı yoktur.’ Buyurmuştur.” (Nesâî, “Zekât”, 91). Bu hadisten de anlaşıldığı üzere İslam’da ilk olarak kişinin emeği ile çalışması istenmektedir. Ayrıca Kur’an-ı Kerim’de çalışmaya verilen önem dikkat çekicidir. Çalışmak (amel) kelimesi 360’dan fazla ayette, benzer anlamda olan fiil 109 ayette geçmektedir (İqbal ve Mirakhor, 2007, s. 40). Bu da İslam dininin -Allah’ın rızasına uygun- emeğe, çalışmaya verdiği önemi göstermektedir.

Yoksul insanların finansal hizmetlere İslam’ın belirlediği prensiplere uygun bir şekilde ulaşmasının sağlanması için dünyanın birçok yerinde farklı yapılar altında İslami mikrofinans hizmeti sunulmaktadır. Bir hadis-i şerifte Peygamber Efendimiz’in yoksulluğun azaltılmasında nasıl bir yöntem belirlenmesi gerektiği ile ilgili çok önemli bir uygulamasına yer verilmektedir. Obaidullah ve Khan (2008, s. 16) tarafından bu hadis bölümlere ayrılmış ve başarılı bir İslami mikrofinans sisteminin nasıl olması gerektiği ile ilgili hususlar çıkarılmıştır. Hz. Enes (radiyallahu anh)’ten rivayet edilen hadis (Ebû Dâvûd, “Zekât”, 26; Tirmizî, “Buyû”, 10; İbn Mâce, “Ticârât”, 25.) ve bundan elde edilen yöntemler Tablo 10’da gösterilmektedir:

Tablo 10:
İslami Mikrofinansın Hadisi Şerif ile İlişkilendirilmesi

	Hadis-i Şerif	İslami Mikrofinans Programının Özellikleri
1	Ensari bir zat gelip Resulullah (sav)'dan birşeyler istemişti.	En yoksul kesimin mikrofinans programına erişmesi
2	"Evinde hiçbir şey yok mu?" buyurdular. Adam: "Evet, dedi. Bir çulumuz var. Bir kısmıyla örtünüp, bir kısmını da yaygı olarak yere seriyoruz. Bir de su içtiğimiz kabımız var."	Yoksulun finansal durumunun dikkatli şekilde değerlendirilmesi; empati yaparak inceleme
3	"Onları bana getir!" diye emrettiler. Adam gidip getirdi. Peygamberimiz esyaları eline alıp: "Şunları satın alacak yok mu?" buyurdular. Bir adam: "Ben bir dirheme satın alıyorum" dedi. Resulullah (sav): "Bir dirhemden fazla veren yok mu?" dedi ve iki-üç sefer tekrarlayarak (açık artırmaya çıkardı). Orada bulunan bir adam: "Ben onlara iki dirhem veriyorum." dedi.	Faydalanıcının (müşteri) atıl durumdaki varlıklarının gelir getirici hâle dönüştürülmesi; titiz bir değerlendirme ile (açık artırma yöntemi ile fiyat keşfine dayalı) geniş bir topluluğun sürece dâhil edilmesi
4	Resulullah (sav) eşyaları ona sattı. İki dirhemi alıp Ensari'ye verdi ve: "Bunun biriyle ailen için yiyecek al, onlara ver. Diğeriyle de bir balta al bana getir!" buyurdular.	Temel ihtiyaçların öncelikli olarak karşılanması ve artan meblağ ile üretken varlıklara yatırım yapılması
5	Adam gidip bir balta alıp getirdi. Resulullah (sav), ona eliyle bir saplık geçirdi.	Gelir üretiminde programın kapasite geliştirilmesine doğrudan katılımı ve faydalanıcıya teknik destek verilmesi; üst yönetimin programa olan bağlılığı, özverisi
6	Sonra: "Git, odun eyle, sat ve onbeş gün bana gözükme!" buyurdu.	İş planını / gelir üreten projeyi gerçekleştirmek için yararlanıcıya gerekli eğitim vermek şeklinde teknik yardım, faydalanıcının gelir getirici projeyi/iş planını yönetmesi için teknik destek sağlanması; zaman kısıtlaması yoluyla izleme ve geri besleme mekanizması ile etki değerlendirmesi
7	Adam aynen böyle yaptı, sonra yanına geldi. Bu esnada on dirhem kazanmış, bunun bir kısmıyla giyecek, bir kısmıyla da yiyecek satın almıştı.	Faaliyet sonuçlarının şeffaf bir şekilde muhasebe edilmesi ve gelirinin bir kısmını daha yüksek ihtiyaçların karşılanması için serbest bırakılması

Kaynak: Obaidullah ve Khan (2008, s. 16)'ın çalışmasından derlenmiştir.

Hadisin sonunda Resulullah (sav): "Bak, bu senin için, Kıyamet günü alnında dilenme lekesiyle gelmeden daha hayırlıdır. Dilenmek, sersefil, fakra düşmüş veya rusvay edici borca batmış veya elem verici kana bulaşmış insanlar dışında, kimseye caiz değildir." diye buyurmuştur.

Yukarıdaki hadis-i şerifte görüldüğü üzere, İslam'ın yoksulluğu azaltma stratejisi oldukça kapsamlı ve çok boyutludur. Temelinde eldeki imkânlar kullanılarak üretime, ticarete, emek harcamaya dayalı gelir getirici faaliyetlerde bulunulması yatmaktadır. Karşılıksız sosyal yardımı istemek ancak elinden birşey gelemeyecek durumda olan kişiler için uygun görülmektedir. Bununla birlikte, nasıl gelir elde edilebileceğine yönelik bilgilendirme, eğitim, harcamanın önceliklendirilmesi de yoksulluğun giderilmesi sürecinde önemli sacayaklarından bazılarıdır.

İslami mikrofinans ile düşük gelir grubundaki mikrofinans müşterilerine İslami prensiplere uygun olarak finansman ile tasarruf ürünleri sunmak ve yoksulluğun azaltılması amaçlanmaktadır. Sağlanan finansman varlığa dayalıdır ve gelir getirici faaliyetlere yönlendirilmektedir (Hassan, 2014, s. 77). İslami MFK'ların en önemli özellikleri faaliyetlerini İslami prensiplere göre sürdürmeleridir. Bu prensiplerin başında faizsizlik, kâr-zarar paylaşımı (ortaklık), belirsizlikten kaçınma, mubah olan malların ticareti gelmektedir. Yukarıdaki hadis-i şerif'ten de anlaşıldığı üzere İslami mikrofinanstaki önceliklerinden biri sadece mikrofinans müşterilerine finansman sağlaması değil, onların kapasitelerinin, kabiliyetlerinin geliştirilmesidir. Örneğin, fırsatları tespit edebilme, maliyetleri hesaplama, bütçe yapma, pazarlama gibi (Ali, 2014, s. 4) yeteneklerin kazanılması da amaçlanmaktadır. Ancak bu şekilde bir yaklaşım gösterildiğinde mikrofinans müşterileri yoksulluktan kurtulup, kendi ayakları üzerinde durabilirler.

İslami mikrofinans çoğunlukla borca dayalı değil, varlığa dayalı bir yaklaşım taşımaktadır (Riwajanti, 2013b, s. 258). Varlığa dayalı yöntemlerle birlikte kısa dönemli ihtiyaçların giderilmesi için herhangi bir fazlalık içermeyen ve Kur'an-ı Kerim'de⁶⁷ de övülen karz-ı

⁶⁷ Bakara, 245; Maide,12; Hadid,11,18; Tegâbun,17

hasen sağlamaktadır. Peygamberimiz bir hadiste “Müminler bir binanın parçaları gibi birbirlerini sıkılaştırır ve sağlamlaştırırlar.” (Buhârî, “Salât”, 88; Müslim, “Birr ve’s- sıla”, 65.) buyurmuş, müslümanlar arasındaki işbirliğini ve karşılıklı yardımı teşvik etmiştir (Obaidullah ve Khan, 2008, ss. 17,18). Bu bağlamda, bazı İslami mikrofinans programlarında zor duruma düşmüş olanlara yardım edebilmek için tekâfûl (İslami sigorta) uygulamaları da bulunmaktadır.

Sonuç olarak İslami mikrofinans kavramı her ne kadar isminden konvansiyonel mikrofinansın İslami hâli gibi gözüксе de kaynağını İslam’dan alan ve yoksulluğa daha kapsamlı bir şekilde yaklaşan bir uygulamadır. Temelinde faizsizlik, adalet, yardımlaşma, işbirliği, üretimi teşvik gibi özellikler yatmakta, yoksulluğu azaltmaya yönelik bütüncül bir yaklaşım sunmaktadır. Bu açıdan İslami mikrofinans sosyal aracılık ve sosyal sermayenin oluşturulması sürecidir (Hassan, 2014, ss. 77–78). Bir sonraki başlıklarda İslami mikrofinansın konvansiyonel mikrofinans ile arasındaki benzerlikler, farklılıklar, sisteminin işleyişi ve ürünlerinden daha ayrıntılı olarak bahsedilmektedir.

2.2. Mikrofinans ve İslami Finans Arasındaki Benzerlikler

Modern anlamda İslami finansın başlangıcı 1960’lı yıllara dayanmaktadır. Mısır’da 1963 yılında Ahmed En-Neccar tarafından kurulan Mit Ghamr Tasarruf Bankası (MGTB) modern anlamda ilk İslami banka olarak kabul edilmektedir. Kırsal kesimde ve dar kapsamlı bir bölgede uygulanmakla birlikte, İslami prensiplere dayalı olarak bankacılık faaliyeti yapılabileceğini göstermesi açısından çok önemli bir görev ifa etmiştir. 1970’li yıllarda yaşanan petrol krizi ile birlikte başta Körfez ülkeleri olmak üzere petrol ihracatçısı ülkelerde büyük bir sermaye birikimi oluşmuştur. Bu durum yeni ticari İslami bankaların kurulmasını tetiklemiştir. İslami bankacılık tarihindeki en önemli gelişme ise 1975 yılında kurulan İslam Kalkınma Bankası (İKB)’dır (İqbal ve Molyneux, 2005, s. 37). İKB’nin maddi ve teknik destekleri ile dünyanın birçok ülkesinde yeni İslami bankalar kurulmuştur. Sonraki yıllarda İslami bankalar gösterdikleri hızlı büyüme ve finansal performansları ile kendilerini ispatlamışlar ve İslami finansın kapsamı daha da genişlemiştir. İslami sermaye piyasaları, tekâfûl, İslami varlık yönetimi gibi yeni alanlar ortaya çıkmıştır. 2015 yılsonu itibariyle

İslami finansın büyüklüğü 2,1 trilyon dolara ulaşmış olup bunun 1,6 trilyon dolarını (%75) ise İslami bankacılık oluşturmaktadır (GFIR, 2016).

İslami finansa yönelik artan ilginin nedenlerinden biri 2008 yılında yaşanan ve hâlâ etkileri devam eden küresel krizdir. Krize neden olarak finansal kuruluşların aşırı kâr etme güdüsü ile çok riskli varlıklara yatırım yapmaları gösterilmektedir. Bunun üzerinden sisteme yönelik ciddi eleştiriler yapılmıştır. Yeni düzenlemeler ile (örneğin BASEL III) aşırı risk alma ve karmaşık türev ürünlerden kaynaklı sorunların önüne geçilmesi hedeflenmiştir. İslami finans ise– uygulamaya yönelik birçok eleştiri olmasına rağmen- çok karmaşık türev enstrümanları kullanmamakta, varlığa dayalı, risk ve kâr-zarar paylaşımı esaslı üzerine faaliyet göstermektedir.

Her ne kadar İslami finans -özellikle İslami bankalar- finansal açıdan dikkat çekici bir başarı göstermiş olsalar da bu kuruluşların kendilerinden beklenen toplumsal faydayı sağlama noktasında önemli eksiklikleri bulunmaktadır. Bu nedenle, mikrofinansla arasındaki benzerliklerden bahsederken ifade edilen bazı özellikler “ideal” İslami bankacılık uygulamalarında olup, şu anda eksik bulunan hususlardır. Örneğin ideal olan kredi verilirken müşterinin kredibilitesinden ziyade bireyin/projenin verimliliğine bakılması iken şu an çoğu İslami bankada tersine bir durum söz konusudur. Zaten araştırmanın bir temel amacını da İslami mikrofinans yoluyla pratiğin ideale yaklaştırılması oluşturmaktadır.

İslami finans ile mikrofinansın ortaya çıkış tarihleri benzerlik göstermektedir. İki girişim de devlet öncülüğündeki kalkınma programlarının yoksullukla mücadelede başarısız olduğu 1960’lı yıllarda devlet dışı girişimler olarak ortaya çıkmıştır. Mısır’daki MGTB sosyal bir banka misyonu görmüştür. Bulunduğu bölgedeki yoksul halkın küçük tasarruflar yapmasını teşvik etmeyi hedeflemiştir. Tasarruflar sonucunda elde edilen fonun finansman olarak kullanılması ve kâr-zarar prensibine göre fon sahiplerine getiri sağlanmasına dayanmaktadır. Mikrofinans ile oldukça benzer bir yapıya sahiptir. Bununla birlikte İslami bankaların dünya genelinde yayılmaya başlaması, mikrokreditinin ortaya çıkışıyla benzer tarihlere rastlamaktadır. İslami bankacılık ve mikrofinans kavramları birbirlerinden bağımsız olarak 1970’li yıllarda ortaya çıkmıştır (Ahmed, 2004a, s. 118; Farooq, 2009, s. 54).

MGTB'nin sosyal yönü mikrofinans ile benzerlik gösterirken daha sonra kurulan İslami bankalar ticari kaygıları öne çıkarmıştır. Yoksullara finansman sağlanması konusunda Gramen Bank'ın kurulmasından ve konvansiyonel mikrofinansın ilerlemesinden uzun süre sonra İslami finansal kuruluşlar yoksullara yönelik İslami mikrofinans hizmeti sunmaya başlamışlardır (Farooq, 2009, s. 54).

Finansal sistemde asimetrik bilgiden kaynaklı ters seçim ve ahlaki tehlike yüksektir. Bunun sonucunda aracılık maliyetleri artmakta, bazen piyasaların çökmesi bile söz konusu olabilmektedir (Akerlof, 1970). Konvansiyonel bankalar asimetrik bilgi problemini azaltmak için kredi müşterilerinde iki hususa dikkat etmektedirler. Birincisinde banka kişinin güvenilirliğine, itibarına bakmaktadır. Bunu da geçmiş ödemelerini inceleyerek tespit etmektedir (Diamond, 1991). Diğer yandan herhangi bir geri ödenmeme durumuna karşı banka kendisini güvenceye almak için teminat durumunu incelemektedir (Dusuki, 2008, s. 50). Bu iki durumun sağlanması halinde, yani kişinin yüksek repütasyona, kredibiliteye ve yeterli teminata sahip olması durumunda, banka tarafından faizli kredi verilmektedir. Fakat, İslami bankacılık ve mikrofinansın değerlendirme kriterleri ikinci durum için farklıdır. Bu iki sistemde kişilerin kredibilitesi ile birlikte işin fizibilitesi, verimliliği, kişilerin kabiliyetleri de değerlendirilmektedir (Sultan, 2012, s. 50). Teminatı bulunmayan insanlar da sosyal ve beşerî sermayeleri ve kendilerine duyulan güven nedeniyle finansman temin edebilmektedir. İslami finasta kişinin tecrübesi, karakteri gibi soyut özelliklerine göre finansman sağlanmaktadır (Dhumale ve Sapcanin, 1998, s. 13). Teminatı olsun ya da olmasın tüm müşterilere eşit bakılmaktadır (Ferro, 2005, s. 2). Bu durum, herkese finansman sağlanacağı anlamına gelmemekle birlikte, ilk etapta teminatsızlık nedeni ile insanların geri çevrilmemesini, fırsat tanınmasını içermektedir.

İslami finans ve mikrofinansın benzer özelliklerinden biri de ikisinin de finansal içirme ve girişimcilik esaslarına dayanmalarındır; toplumun refahını ve kalkınmasını hedeflemektedirler (Ferro, 2005, s. 2; Obaidullah ve Khan, 2008, s. 6). İkisi de sosyoekonomik adalete ve yoksul kesimi desteklemeye vurgu yapmaktadır (Askari ve diğerleri, 2008, s. 197). İslami bankaların müşterilerinin tamamı olmasa da büyük çoğunluğu faiz hassasiyeti nedeniyle diğer bankalardan uzak duran insanlardır. Bu nedenle İslami finans sayesinde önemli bir kesim

finansal sisteme dâhil (finansal katılım) olmaktadır. Diğer yandan MFK'lar, özellikleri nedeniyle (teminatlarının olmaması vb.) mevcut finansal sisteme dâhil olamayan yoksul kesime finansal hizmet sunmaktadır. Böylece finansal katılıma katkı sağlamaktadır. Bunun yanında, İslami MFK'lar iki kesimi (faize hassas ve yoksul) de finansal sisteme entegre etmektedir. Kişiden ziyade finansman sağlanacak işe baktıklarından, girişimcilik konusunda da benzer özellik taşımaktadırlar. İslami bankacılıktaki mudârebeye dayalı finansman metodu bu anlamda girişimciliği destekleyen bir yöntemdir.

Mikrofinansta ve İslami finansta da manevi sorumluluk önemlidir. İslami finansta kişi/şirket dinin yüklediği sorumlulukların ve cezaların da farkında olmalıdır. Kredi aldığı anda zamanında geri ödemeli, karşı tarafa zulm etmemelidir. Müşteri, zamanında ödemek için üzerinde manevi baskı hissetmelidir. Sadece borçlu değil, fon sahibi İslami banka da İslami kurallarla bağlanmıştır. Bu durum sistemin sağlıklı bir şekilde sürmesinde etkili olmaktadır. Diğer yandan mikrofinanstaki gruba dayalı finansman modeli, grup üyeleri arasında manevi destek ve baskının oluşmasını sağlamaktadır. Bu da İslami bankacıkta olduğu gibi gözetim maliyetlerini düşürmektedir (Suzuki ve diğerleri, 2013, 423). Örneğin, Bank Endonezya tarafından yapılan bir çalışma maneviyatın kişilerin borçlarına sadık olmasında etkili olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışmada mikrofinans müşterileri 3 gruba ayrılmıştır: i) sadece finansal yardım alanlar; ii) finansal ve teknik yardım alanlar ve iii) finansal ve teknik yardımın yanında manevi bir yaklaşım da sağlananlar. Buna göre üçüncü grup diğerlerinden daha iyi bir finansal başarı göstermiştir ve bu durum manevi bir yaklaşımın önemini ortaya koymuştur (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 29).

İslami bankacılıktaki borç verme ve borç alma işlemlerine yönelik dışarıdan denetim ve gözetim önemli bir rol oynar. Örneğin, İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Organizasyonu (AAOIFI) gibi fıkha uygunluğu denetleyen kurumlar İslami bankanın ve müşterilerin caiz olmayan ve etik dışı işlemler yapmalarını engellerler. Mikrofinansta da özellikle donörler, yapılan işlemleri denetlemektedir; hedeflenen amaçlara uygun faaliyet gösterilip gösterilmediği ile ilgilenmektedirler (Suzuki ve diğerleri, 2013, 423). Sonuç olarak İslami finans ve mikrofinansın birçok ortak noktası bulunmaktadır. Her ikisi de girişimciliğe, riskin paylaşımına, fırsat eşitliğine, yoksulların da finansal imkânlarla erişmesine, finansal

katılıma ve kalkınmaya vurgu yapmaktadır (Obaidullah, 2008a, s. 10). İslami mikrofinans bu yönden, mikrofinans ile “ideal” İslami bankacılığın yakınsamasıdır (Abbas ve Shirazi, 2015).

2.3. İslami ve Konvansiyonel Mikrofinansın Benzerlikleri ve Farklılıkları

İslami mikrofinans ile konvansiyonel mikrofinansı karşılaştırdığımızda bazı noktalarda benzerlikler olduğunu görmekteyiz. İki sistem de ekonomik kalkınma ve sosyal amaçlara odaklanmaktadır. Yoksul insanların daha iyi bir hayat sürmesini, içinde bulundukları ekonomik sıkıntıdan kurtulmalarını, gelirlerinin artmasını, yoksulluğun azaltılmasını amaçlamaktadır. Bunu yaparken de girişimciliği, risk paylaşımını teşvik etmektedirler. Yoksulların da fırsat sunulduğunda başarılı olacaklarını, mevcut durumlarının bir destek ile pozitif yönde değişebileceğini göstermeye çalışmaktadırlar. İkisi de yoksulların finansal sisteme entegre olmasını, finansal katılımı hedeflemektedir (Obaidullah, 2008a, s. 10).

İslami mikrofinans ile konvansiyonel mikrofinansın benzerliklerinin yanında bazı noktalarda önemli ayrımlar bulunmaktadır. İkisi arasındaki farklar Tablo 11’deki gibi özetlenebilir:

Tablo 11:
İslami ve Konvansiyonel Mikrofinans Arasındaki Farklar

Kategori	Konvansiyonel Mikrofinans	İslami Mikrofinans
Yoksulların sınıflandırılması ve en yoksullar	Yoksulluk tek kategoridir ve en yoksullar dışarıda bırakılmıştır.	İki Seviye: - Sosyal güvenliğe ve zekâta ihtiyaç duyan çok fakirler - Devam eden mikrogirişimleri için finansman sağladığında daha iyi bir durumda olacak kısmen fakirler En yoksullar zekâtın mikrofinansla entegrasyonu ile dâhil edilmiştir.
Finansman yönetimi	Borca ve faize dayalı yaklaşım	Kâr-zarar paylaşımına dayalı, faiz ve belirsizlik (garar) içermeyen İslami finansal araçlar
Hedef kitle	Yoksullar / kadınlar	En yoksullar / aile
Fonun transferi	Nakit verilir.	Mal alım-satımı yapılır. Varlığa dayalıdır.

Kadının hedeflenmesinin gerekçesi	Kadının güçlendirilmesi	Kadınların zaman açısından daha ulaşılabilir olması
Fon kaynakları	Müşterilerin tasarrufları ve dış kaynaklar (sponsorlar, devlet gibi)	Müşterilerin tasarrufları, dış kaynaklar ve İslami hayır kaynakları (zekât, sadaka gibi)
Geri ödememe riski karşısındaki yöntem	Grup/akran baskısı ve tehdidi	Grup/merkez/akraba garantisi ve İslam ahlakı
Sosyal gelişim programları	Seküler (veya İslami olmayan), davranışsal, etik ve sosyal gelişim	Dini (davranışsal, etik ve sosyal özellikleri de içeren)

Kaynak: Obaidullah (2008, 11-12), Ahmed (2002, 41)

İslami mikrofinans ile konvansiyonel mikrofinans arasındaki farklara yöntem açısından baktığımızda en büyük fark faizsizlik prensibidir. Konvansiyonel mikrofinansla finansman faizli borca dayalıdır. Verilen kredi sonrasında anapara, faizi ile birlikte belirli vadede geri ödenmektedir. Ayrıca verilen krediler için istenen faiz genellikle çok yüksektir. Bu durum zor zamanlarda mikrofinans müşterilerinin bazen finansal olarak daha da kötü bir duruma düşmesine neden olabilmektedir. İslami mikrofinansla ise kâr-zarar paylaşımı esası bulunmaktadır ve sermaye maliyeti ile projenin kârı arasında ilişki bulunmaktadır. Müşterinin ödeyeceği tutar projenin kârına ve zararına göre değişmektedir. Bununla birlikte İslami MFK'lar borca dayalı sabit ödemeli krediler de verebilmektedir, fakat bunlardan kaynaklanan negatif risk konvansiyonel mikrofinansa göre daha düşüktür. Çünkü İslami mikrofinansla muhtemel yükümlülüğün yerine getirilememesi durumunda borca bileşik faiz işlememektedir (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 7). Ayrıca para nakit verilmek yerine, çünkü İslam'a göre para alınıp satılan bir meta değil değer ölçüsüdür, bir mal transferi gerçekleştirilir. Bu nedenle İslami mikrofinansla nakit ihtiyaçlar, üzerine fazlalık konularak karşılanamaz. Bunun yerine İslam'daki bağış yöntemleri olan zekât, sadaka ya da karz-ı hasen ile borç verme kullanılır. Bu yöntemler (zekât, sadaka, vakıf gibi) ile sağlanan fonlar konvansiyonel mikrofinansla bulunmamaktadır (Khalifa, 2014, s. 5). Paranın nakit temin edilmek yerine bir varlığın finansmanı için kullanılması gelir getirmeyen faaliyetlere harcanmasını da engellemektedir (Ahmed, 2004a, s. 123).

Hedef kitle açısından bakıldığında İslami mikrofinans ile konvansiyonel mikrofinans arasındaki farklılıkların başında, "en yoksulların" da hedeflenmesi gelmektedir. Konvansiyonel MFK'lar yoksul kesim içerisinde en üst seviyede bulunan, kendine yetebilecek seviyeye çıkması en kolay olan kesimi hedefledikleri ve en yoksul kesime finansman sağlamadıkları için eleştirilmektedir. Bu kesim konvansiyonel MFK'lar tarafından dışarıda bırakılmaktadır. İslami mikrofinansla ise en yoksul kesim de yukarıda bahsedilen İslam'daki hayır metotları (zekât, sadaka gibi) ile sisteme dâhil edilmektedir.

Kadının konumu ile ilgili de aralarında bir farklılık bulunmaktadır. Konvansiyonel MFK'lar kadının güçlendirilmesini hedeflerken, İslami MFK'lar sadece kadınları değil aileyi hedeflemektedir. Bazı ülkelerde mikrofinans programının sadece kadınlara sunulması, kadının güçlendirilmesinin vurgulanması hassas bir konu olabilmektedir. Bu nedenle, "kadının güçlendirilmesi" yerine "ailenin güçlendirilmesi" kavramı bu ülkelerde İslami MFK'lar tarafından kullanılmaktadır (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 8). İslami mikrofinansla kredi alan kadın ile birlikte eşi de sözleşmeyi imzalamakta ve ikisi de geri ödemedenden sorumlu olmaktadır. Kredinin kadına verilmesindeki en önemli sebep, daha ulaşılabilir olmasıdır. Çünkü genellikle ailedeki erkek birey işte olurken, kadınlar haftalık toplantılara katılmak için daha müsait olabilmektedir (Ahmed, 2002, s. 39-40). Kadının yerine ailenin hedeflenmesi, konvansiyonel mikrofinansla yönelik yapılan eleştirilerden biri olan ters seçim ve ahlaki tehlikenin azaltılmasını sağlamaktadır (Ahmed, 2004a, s. 123).

Son bir farklılık, manevi (dini) motivasyon ve sosyal gelişim programları olarak sınıflandırılabilir. İslami MFK'lar, konvansiyonel mikrofinansla çok fazla dikkate alınmayan ahlaki/manevi duygulara daha fazla önem vermektedir (Riwajanti, 2013b, s. 255). Kredinin geri ödenmesinde konvansiyonel mikrofinansla gruba dayalı akran baskısı kullanılmakta ve bu yöntemin oldukça başarılı olduğu görülmektedir. Fakat Chapra (2000, s. 25), kapsamlı bir şekilde insanın refahını gerçekleştirmek isteyen sistemlerin dini değerleri ve motive edici güçleri göz ardı etmemesi gerektiğini belirtmektedir. Bu nedenle, İslami MFK'larda mikrofinansdaki grup baskının yanında İslam ahlakı da eklenmektedir. Bu yolla, mevcut sosyal sermayenin kullanılmasının yanında pratik olarak verilen eğitimlerle sosyal sermaye de oluşturulmaktadır (Hassan, 2014, s. 85). Kişinin borcunu geri ödemesinde İslam ahlakının,

emirlerinin ve yasaklarının etkisi olmaktadır. Müşteri tarafının yanında İslami MFK çalışanları üzerinde de İslam ahlakının etkisi görülebilmektedir. Çalışanlar ücretlerinin yanında, insanlara faydalı olan bir işte aracılık yapmanın İslam dinindeki önemini de bilerek daha etkin olmakta ve işten kaçınma azalmaktadır (Ahmed, 2002, s. 40). Sosyal gelişim programlarının içerisine de İslamın ahlak kuralları, emirleri ve yasakları eklenmiştir.

Sonuç olarak, İslami mikrofinans ile konvansiyonel mikrofinans bazı noktalarda benzerlik gösterse de yöntem, hedef kitle ve manevi boyutta farklılık taşımaktadır. Tüm bu faktörler, İslami MFK'ların kârlılığını ve finansal kapasitesini artırmaktadır (Ahmed, 2004a, s. 124). Şöyle ki, ailenin hedeflenmesi ve varlığa dayalı finansman ile asimetrik bilgi sorununun önüne geçilmekte, dini yükümlülükler, manevi baskı ile de kredilerin geri ödenme oranları yükselmektedir.

2.4. İslami Mikrofinans Talebi

Dünyanın farklı coğrafyalarında milyonlarca insan yoksulluk içerisinde yaşamaktadır. Günlük 1,90 USD gelirin altında yaşayan insanların sayısı 1990 yılında 1,85 milyarken, 2013 yılsonu itibariyle aşırı yoksul sayısı 767 milyona gerilemiştir (World Bank, 2016, s. 36)⁶⁸. Her ne kadar aşırı yoksul sayısında önemli bir düşüş olsa da hâlâ çok fazla sayıda insan büyük bir sefalet içerisinde. Bununla birlikte, gelir dağılımındaki adaletsizlik ve en zengin ile en fakirin gelirleri arasındaki uçurum günümüzde daha da artmaktadır. Oxfam tarafından yayımlanan rapora göre dünyanın en zengin sekiz kişinin serveti, dünya en yoksul nüfusunun yarısının toplam serveti kadardır (Hardoon, 2017). Başka bir raporda ise en zengin %1'lik kesimin varlığı dünyanın geri kalanının toplamından daha fazla olduğu belirtilmektedir (Credit Suisse Group, 2016). Her ne kadar yoksul sayısı azalsa da iki kesim arasındaki makas çok daha fazla açılmaktadır. Bu nedenle, Dünya Bankası birbirini tamamlayan iki hedef belirlemiştir: 2030 yılında dünyada aşırı yoksulluğun ortadan

⁶⁸ Dünya Bankası'nın son olarak yaptığı kapsamlı yoksulluk çalışması 2013 yılına aittir. Bu rakamlara, MENA bölgesi sağlıklı veri temin edilemediği için eklenmemiştir. Şu an başta Suriye olmak üzere MENA bölgesindeki iç karışıklıklar yaşayan diğer ülkeler de (Yemen, Libya, vb.) eklendiğinde aşırı yoksul insan sayısı çok daha artacaktır.

kaldırılması ve her ülkede refahın paylaşımının sürdürülebilir bir şekilde teşvik edilmesidir. İlk hedef daha çok geri kalmış ve gelişmekte olan ülkelerle, ikinci hedef ise gelişmiş ülkelerle ilgilidir (World Bank, 2016, s. 1).

Dünya genelindeki yoksulluğun önemli bir kısmını müslümanların yaşadığı ülkeler oluşturmaktadır. Sahraaltı Afrika ve Güney Asya ülkelerindeki toplam yoksul nüfus 600 milyondan fazladır. MENA bölgesinde siyasi istikrarsızlık ve iç savaş yaşayan İslam ülkelerini de kattığımızda rakam çok daha yükselmektedir. Pakistan, Afganistan, Nijerya, Nijer ve daha birçok müslümanların yoğun olarak yaşadığı ülkelerde yoksulluk seviyeleri yüksektir. Bu bölgelerde, yoksulların içerisinde bulundukları durumdan çıkmaları için finansal ve sosyal destek sağlamayı amaçlayan mikrofinans büyük bir potansiylenele sahiptir.

Honohan (2008, s. 2497) yaptığı çalışmada müslümanların yoğunlukta olduğu ülkelerde formel finansal hizmetlerin kullanımının oldukça düşük olduğunu ortaya koymuştur. Örneğin, finansal hizmetleri kullanan nüfusun toplam içerisindeki oranı Bangladeş'te %32, Nijerya'da %15, Pakistan'da %12, Irak'ta %17, Endonezya'da %40 ve Türkiye'de %49'tür. Aynı çalışmadan elde edilen verilere göre İKB'ye üye 56 ülkedeki yetişkin nüfusun sadece %28'i formel finansal hizmetleri kullanmaktadır (Karim ve diğerleri, 2008).

Bununla birlikte konvansiyonel mikrofinans, müslümanların yoğunlukta olduğu ülkelerde önemli sayıda insana ulaşmaktadır. Bu ülkelerin başında, ilk mikrofinans uygulaması sayılan Grameen Bank'ın faaliyet gösterdiği Bangladeş, Afganistan, Pakistan ve Endonezya gelmektedir. Dünyadaki mikrofinans müşterilerinin %44'ü müslüman ülkelerde ikamet etmektedir. Fakat birçok yoksul müslüman konvansiyonel mikrofinans ürünlerinden uzak durmaktadır (Karim ve diğerleri, 2008, s. 5). Dünya Bankası'na bağlı International Finance Corporation tarafından fonlanan birkaç piyasa araştırması İslami mikrofinans ürünlerine yönelik güçlü ilgiyi ortaya koymaktadır. Örneğin Gazze'deki mikrogirişimcilerin %60'ı, Yemen'de %40'ı İslami mikrofinans ürünlerini konvansiyonele tercih etmektedir (Karim ve diğerleri, 2008, s. 5). Ayrıca Afganistan, Endonezya, Suriye ve Yemen'de konvansiyonel mikrofinans müşterileri, İslami ürünlerin sunulmasıyla birlikte İslami mikrofinansı kaymaktadır (Rahman ve Dean, 2013, s. 293). Sonuç olarak İslami mikrofinans hizmeti

sunulması durumunda hem mevcut konvansiyonel mikrofinans müşterilerinde hem de faiz nedeniyle bu kuruluşlardan uzak duran mikrogirişimciler tarafında güçlü bir talep olduğu görülmektedir.

İslami mikrofinansa yönelik talep tarafında büyük bir potansiyel bulunmasına rağmen hâlihazırda toplam mikrofinans sektörü içerisindeki İslami mikrofinansın payı oldukça düşüktür. 2007 yılında Yoksullara Yardım İçin Danışma Grubu (CGAP) tarafından yapılan araştırmada 14 ülkede faaliyet gösteren 126 İslami MFK'nın 300 bin müşteriye ulaştığı sonucuna ulaşılmıştır (Karim ve diğerleri, 2008, s. 7). Araştırmaya göre Bangladeş en fazla İslami mikrofinans müşterisine sahip ülke olurken, toplam mikrofinans içerisinde ulaştığı pay ise sadece %1'dir. Diğer müslüman ülkelerde de bu durum çok farklı değildir.

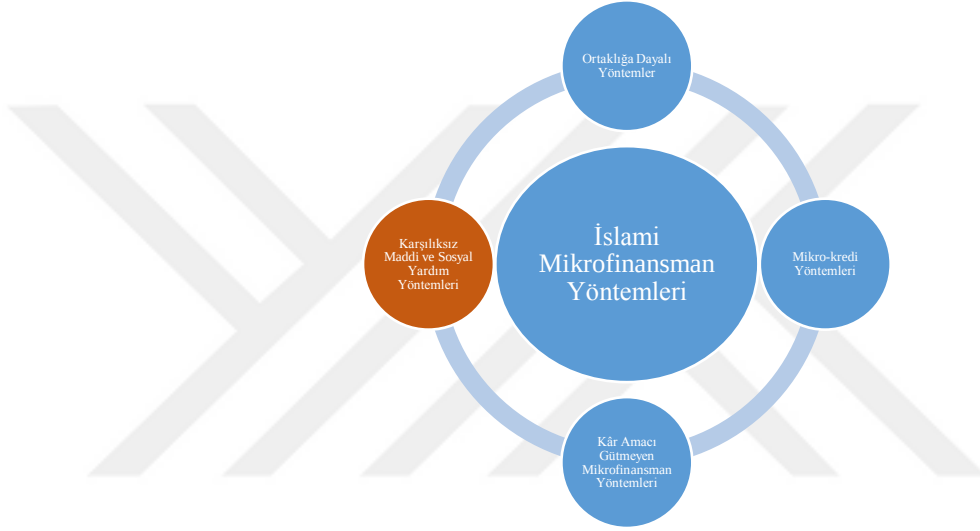
İslami mikrofinansa yönelik talep potansiyeli yüksek olmasına rağmen yapılan çalışmalarda ulaşılan kişi sayısının oldukça düşük olduğu görülmektedir. Bununla birlikte en güncel detaylı çalışmanın (Karim ve diğerleri, 2008) 2008 yılına ait olduğu da dikkatlerden kaçmamalıdır. Son yıllarda, başarılı uygulamalar ve modeller sayesinde birçok ülkede İslami mikrofinans hizmeti sağlayan kuruluşların ve ulaşılan insanların sayısı artmıştır. Fakat mevcut talep tarafındaki potansiyele ulaşılabilmesi için İslami bankaların da mikrofinans hizmeti sunması gerekmektedir. Çünkü İslami mikrofinans ülkelerin anaakım finansal sistemine bu şekilde entegre olabilir (CGAP, 2006).

2.5. İslami Mikrofinansman Yöntemleri

İslami mikrofinansman ürünlerinin temel özellikleri faiz ile garar (aşırı belirsizlik) içermemesi, kâr-zarar ve risk paylaşımına dayalı olmalarıdır. İslami finans işlemlerinde de kullanılan bu yöntemler dört sınıflandırma altında incelenmektedir (Şekil 6). Birincisi ortaklığa dayalı finansman yöntemleri olan mudârebe, müşâreke, müzâraa ve müsâkattır. Bu yöntemlerde mikrofinans müşterisi ile İslami MFK arasında kâr-zarar ortaklığına dayalı bir anlaşma yapılmaktadır. İkinci grup ürünler olan murabaha, icâre, selem ve istisnâda ise bir borç sözleşmesi bulunmaktadır. Bunlar bir varlığın satılması, kiralanması ya da teslimine ilişkin karşı tarafa sorumluluk yükleyen sözleşmelerdir. Üçüncü grup ise kâr amacı gütmeyen finansman ürünleri olan karz-ı hasen ve rehindir. Son olarak bahsedilen grup ise her ne kadar

bir finansman metodu olmasa da İslami MFK açısından mikrofinans kullanıcısına bir kaynak aktarma, karşılıksız verme enstrümanı olduğundan bu kısma dâhil edilmesinin daha uygun olduğu düşünülmüştür. Her yöntemin kendine özgü çalışma mekanizması, kullanım alanları ve iki taraf için taşıdığı riskler bulunmaktadır.

Şekil 6:
İslami Mikrofinansman Yöntemleri



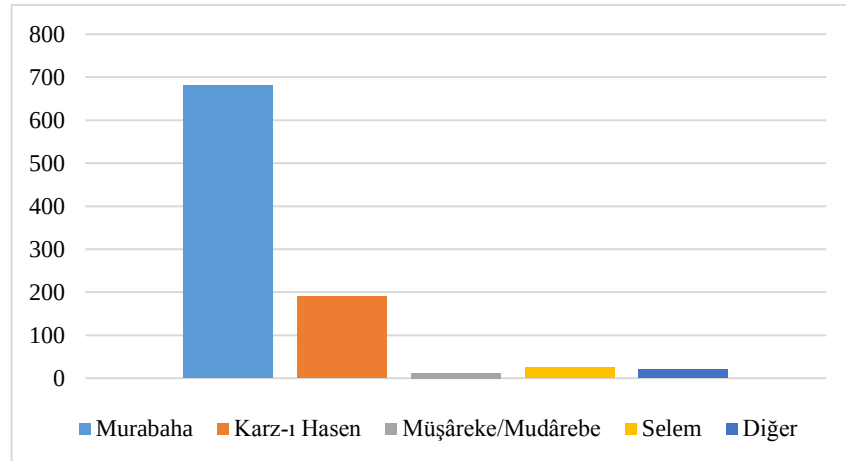
Yukarıda özetlenen ürünlerin kendilerine has özelliklerinin olmasının yanında farklı kullanım alanları da bulunmaktadır. Hangi ürünün müşteriye sunulacağı iki faktöre bağlıdır. Bunlar; müşteri ve İslami MFK ile ilgilidir. Birincisinde müşterinin ihtiyacının niteliği, risk durumu, mikrofinans programındaki geçmişi gibi hususlar hangi ürünün sunulacağını belirlemektedir. Diğer faktör ise İslami MFK'nın kendisine belirlediği misyon, hedef kitlesi, organizasyon yapısı gibi özellikleridir ve bunlar sunulacak ürünlerin çeşitliliğini belirlemektedir. Örneğin en yoksul kesimde bulunan insanlara zekât, sadaka gibi karşılıksız desteklerle ve sadece anaparanın geri ödendiği karz-ı hasen verilebilirken, daha iyi durumda olan ve uzun süredir aldığı mikrofinansmanı düzenli şekilde geri ödeyenlerle müşâreke ortaklığına girilebilir. Diğer yandan en yoksul kesimin ihtiyaçlarını karşılamayı hedef edinen bir İslami MFK ile büyüme odaklı mikrigirişimcilere yönelik program içeren MFK'nın sunacağı ürünler farklılık gösterebilir. Örneğin, acil tüketim ihtiyaçlarını karşılamak için yardıma ihtiyaç duyan insanlara yönelik zekât, onları ekonomik olarak aktif yapabilmek için

gereken yeteneklerin geliştirilmesine yönelik bir kurumsal mekanizma olarak vakıf ve yeni girişimcileri yaptıkları işte herhangi bir nedenden dolayı olabilecek bir başarısızlıkta yüksek maliyet ile cezalandırmayacak finansman metodu olarak ise karz-ı hasen kullanılabilir (Obaidullah, 2008b, s. 13).

İslami mikrofinansman yöntemleri arasında, yoksulluk üzerindeki pozitif etkileri açısından kesin bir sıralama yapmak da pek mümkün değildir. Herbiri farklı kişilerde farklı ihtiyaçları karşılamaktadır. Ayrıca yoksul kesimdeki insanların farklı kanallardan düzensiz gelirleri olabilmektedir. Rulindo ve Pramanik (2013) yaptıkları araştırmada, mudârebe ve müşâreke finansmanı alan mikrofinans müşterilerinin murabaha alanlara göre daha iyi bir gelir ve yoksulluk durumuna sahip olduklarına ilişkin herhangi bir sonuç bulamamışlardır. Mudârebe ve müşâreke finansmanı alan müşterilerin daha iyi bir yaşam sürdürdüklerini fakat bunun sebebinin sadece bu finansman metotlarından değil başka kaynaklardan elde ettikleri gelirden olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Tüm bunlarla birlikte İslami mikrofinansta, İslami bankacılık uygulamalarında olduğu gibi en fazla murabaha kullanılmaktadır. Bazı İslami MFK'lar tarafından mikrofinans müşterilerine karz-ı hasen de verilmektedir. İçerdikleri yüksek risk nedeniyle, her ne kadar teoride en çok tavsiye edilen yöntem olsalar da, İslami MFK'lar çok sınırlı oranda mudârebe ve müşâreke ortaklıklarına başvurumaktadırlar (Grafik 3).

Grafik 3:
Aktif Müşteri Sayılarına Göre Finansman Metotları (bin kişi)



Kaynak: CGAP İslami Mikrofinans Anketi (2011)

Bu enstrümanlar haricinde mikrofinans uygulamalarında farklı isimlerle ancak bu metotlara dayalı olarak ürünler sunulabilmektedir. Aynı zamanda, farklı ürünlerin karışımından oluşan hibrit enstrümanlarla da İslami MFK'lar müşterilerine destek olmaktadır. Örneğin, Muslim Aid, Sri Lanka'da selem ve mudârebenin kombinasyonuna dayalı mikrofinans programı uygulamaktadır. Fakat sunulan tüm ürünlerin İslami mikrofinansman olarak sınıflandırılabilmesi için fıkha uygun (*sharia compliant*) olması gerekmektedir.

2.5.1. Mikro-Ortaklık Yöntemleri

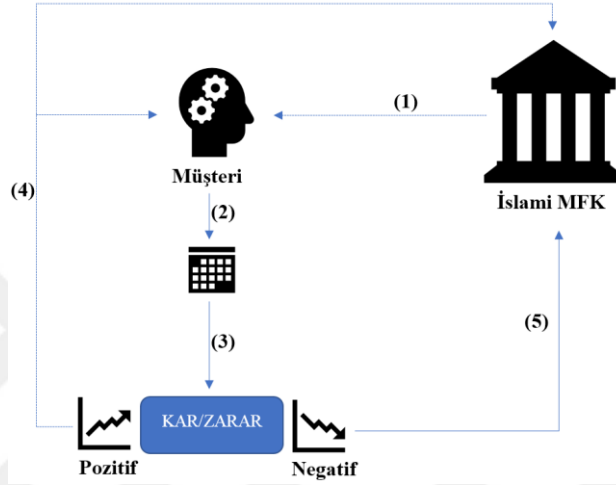
İslami finansın temel özelliklerinden biri kâr-zarar esasına dayalı olmasıdır. Bu nedenle ticari işlemlerin kâr ve zararın paylaşıldığı ortaklıklar şeklinde olması teşvik edilmektedir. Günümüzdeki İslami bankacılık uygulamalarına yönelik yapılan eleştirilerin başında riskin müşterinin üzerine yüklendiği, sabit kâr payı ödemesine dayalı murabaha işlemi gelmektedir. Buna alternatif olarak ise ilk söylenen, ortaklığa dayalı işlemler olan mudârebe ve müşâreke'dir. Teorik olarak İslami finansın ruhuna en uygun, ideal yöntem (Usmani, 2012, s. 72) olarak görülmelerine rağmen içerdikleri yüksek risk nedeniyle İslami MFK'lar tarafından sınırlı şekilde uygulanmaktadırlar (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 11). İslami bankacılıkta yeterince kullanıl(a)mayan bu yöntemlerin kişilerin finansal okuryazarlıklarının ve kredi geçmişlerinin olmaması nedeniyle İslami mikrofinansta uygulanması daha da zorlaşmaktadır. Temel sorun kârın yanlış raporlanmasından kaynaklanan ahlaki tehliktir. Bu istenmeyen durumun denetleme ve izleme ile azaltılması mümkün olmakla birlikte bunların tatbik edilmesi maliyetlidir (Ahmed, 2007, s. 11).

2.5.1.1. Mudârebe

Mudârebe ortaklığında İslami MFK mikrogirişimciye belirli bir proje/varlık'a yatırım yapması için nakit vererek ortaklık kurmaktadır. İslami MFK projenin finansal riskini üzerine almaktadır. Mikrogirişimci ise emeğini, uzmanlığını ortaya koyarak bu girişimden kâr elde etmek için uğraşır. Projenin tüm kontrol hakkı ve yönetsel sorumluluğu mikrogirişimciye aittir. Ortaklığın başında tarafların bu girişimdeki payları belirlenir. Örneğin %20 mikrogirişimci, %80 İslami MFK. Teşebbüs sonucu elde edilen kâr daha önceden belirlenen

oranlarda İslami MFK ve müşteri arasında paylaşılır. Zarar edilmesi durumunda, müşterinin kastı ve ihmali yok ise İslami MFK zararın tamamını üstlenmiş olur. Müşteri, sadece harcadığı emeğini kaybetmiş olmaktadır.

Şekil 7:
Mudârebenin İşleyişi



- (1) Müşteri ile İslami MFK proje üzerinde bir iş planı yaparlar ve İslami MFK müşterisine nakit desteği sağlar.
- (2) Müşteri işi kurar/yatırım yapar ve faaliyete başlar.
- (3) İş sonucunda kâr-zarar oluşur.
- (4) Kâr olması durumunda işin başında anlaşılan oran üzerinden kâr paylaşılır.
- (5) Zarar olması durumunda ise İslami MFK zararı üstlenir. (Şekil 7)

İki çeşit mudârebe ortaklığı kurulabilmektedir. Birincisi, kısıtlı (*restricted*) mudârebe ve diğeri ise serbest (*unrestricted*) mudârebedir. İlkinde müşteri, İslami MFK'dan temin ettiği parayı sadece belirlenen proje için kullanabilirken, diğesinde ise müşteri kendisinin karar verdiği herhangi bir projede değerlendirebilir. Genellikle, İslami MFK ile müşteri arasında belirli bir projenin finansmanı için kısıtlı mudârebe yapılmaktadır (Nadeem, 2010, s. 4). Kısıtlı mudârebe ile İslami MFK koyduğu sermayenin nerede ve nasıl kullanıldığını daha rahat takip edebilmekte ve daha etkin bir şekilde denetleyebilmektedir.

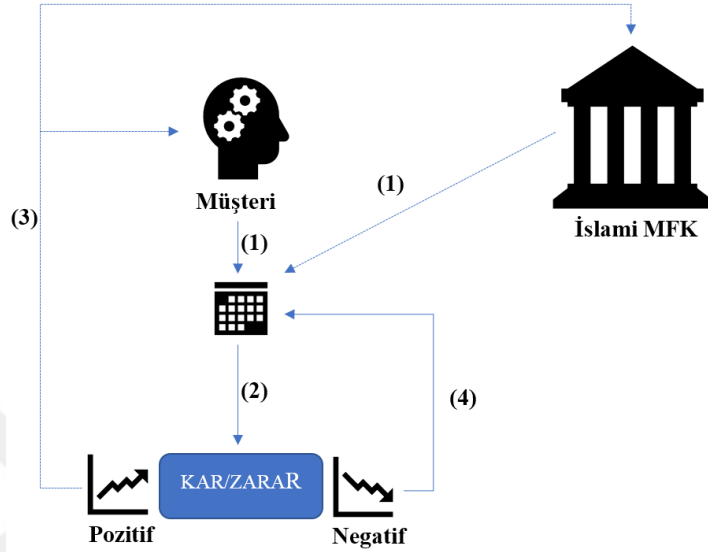
Mudârebe işlemi asimetrik bilgiden kaynaklı ters seçim ve ahlaki tehlike riski içermektedir. Doğru müşterinin seçilmesinde ve sağlanan finansmanın belirlenen iş için harcanmasında yüksek risk bulunmaktadır. Ayrıca mikrofinans hedef kitlesinin finansal okuryazarlık ve özellikle hesap tutma konusundaki muhtemel eksiklikleri mudârebenin kullanılmasını daha da zorlaştırmaktadır. Bu nedenle mudârebenin başarılı olması için muhasebe, maliyet tahmini, iş planı geliştirme ve iletişim gibi konularda eğitimi de içermesi gerekmektedir (Obaidullah, 2008b, s. 26). Bu şekilde mudârebedeki riskler bir miktar azaltılabilir⁶⁹.

2.5.1.2. Müşâreke

Müşâreke, bir tarafın sermaye diğer tarafın da hem sermaye hem de emek koyduğu bir ortaklıktır. Kârın paylaşımında anlaşmaya göre farklı oranlar kullanılabilir. Diğer bir ifadeyle sermayeler eşit olduğu halde kâr payları farklı ya da sermayeler farklı olduğu halde kâr payları eşit olabilmektedir. Bu farklılık diğer tarafın sermayesine artı olarak emeğini de ortaya koymasından kaynaklanmaktadır. Mudârebe ile birlikte İslami finans için en ideal yöntem olarak müşârekeden genellikle bahsedilmektedir (Usmani, 2012). Ortak olunan projeden zarar edilmesi durumunda iki taraf da anlaştıkları oran üzerinden sorumlu olmaktadır. BM tarafından desteklenen Suriye’deki Sanadiq İslami mikrofinans programı azalan müşârekeyi kullanmaktadır (Obaidullah, 2011, s. 419).

⁶⁹ Mudârebe’deki belirsizlik risklerinin azaltılması için literatürde önerilen modeller için bakınız: Çizakça (2004); Dhumale ve Sapcanin (1998); Ebrahim ve Sheikh (2015); Kumaş ve Abdullayev (2016); Nadeem (2010); Shaikh (2011).

**Şekil 8:
Müşârekenin İşleyişi**



- (1) Müşteri ile İslami banka proje üzerinde bir iş planı yaparlar ve ikisi de ortak yatırım gerçekleştirir.
- (2) Müşteri ile İslami banka şirketi/işi kurar ve belirli oranda ve iş bölümünde bir ortaklık yaparlar. İş sonucunda kâr-zarar oluşur.
- (3) Kâr olması durumunda işin başında anlaşılan oran üzerinden kâr paylaşılır.
- (4) Zarar olması durumunda ise projeye katılımları oranında zararı paylaşırlar. **(Şekil 8)**

Müşâreke de mudârebe gibi İslami finansal kuruluşlar tarafından taşıdığı risk nedeniyle çok az kullanılmaktadır. Müşârekenin İslami finansal kuruluşlar tarafından daha rahat kullanılabilmesi için azalan müşâreke yöntemi geliştirilmiştir. Buna göre, mikrogirişimci her taksitle birlikte İslami MFK'nın da payından belirlenen oranda almaktadır. Sözleşmenin başında beklenen kâr üzerinden payların geri alınması programı hazırlanmakta ve proje başladıktan sonra geri alınacak paylar gerçekleşen kâra göre yeniden değerlendirilmektedir (El-Zoghbi ve Kaylene, 2015, s. 3). Taksitler ödendikçe mikrogirişimcinin payı artarken İslami MFK'ninki azalmakta ve sonunda proje/varlık tamamen mikrogirişimciye devredilmektedir. Bu şekilde mikrogirişimci projeyi daha da sahiplenmektedir. Tüm bunlarla birlikte müşterilerin genel muhasebe konusunda eğitilmesi gerekmektedir. Bu şekilde

projeden elde edilen kârın doğru ve güvenilir olarak gösterilmesi sağlanmaktadır (Feroz ve Goud, 2009, s. 4).

İslami mikrofinansla azalan müşâreke yöntemi AlBaraka Cezayir tarafından ülkenin belirli bir bölgesindeki müşterilere yönelik başarılı şekilde kullanılmaktadır. Ghardaia şehrinde bulunan Müslüman bir topluluk tarafından Banka'nın ticari işlerinden bağımsız olarak yürütülmektedir. Eylül 2014 sonu itibariyle Albaraka Cezayir 54 azalan müşaraka projesine sahiptir ve toplam yatırım değeri 150.000 USD'dir. Projelerin ortalama tutarı 6.250 USD ve vadesi de 36 aydır (El-Zoghbi ve Kaylene, 2015, s. 3).

2.5.1.3. Müzâraa ve Müsâkat

İslami mikrofinansın en önemli hedef kitlelerinden birini kırsal kesimde yaşayan yoksul insanlar oluşturmaktadır. Müzâraa ve müsâkat kırsal kesime yönelik İslami finanstaki ortaklık yöntemleridir. İkisi de müşârekenin özel bir türüdür. Müzâraa toprak sahibi ve finansör arasında tarımsal gelirin belirlenen oranda paylaşılması esasına dayanır. Buna göre bir taraf toprağı, araçları, tohumu sağlarken diğer taraf ise emeğini ortaya koymaktadır. Sezon sonunda elde edilen mahsul iki taraf arasında belirlenen oranlarda paylaşılmaktadır. Müzâraa tarım sektöründeki insanların kısa vadeli finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında oldukça etkili bir metottur (Kahf ve Khan, 1993, s. 16). İslami MFK toprağına sahip olup ya da olmadan başka tarımsal ihtiyaçları (tohum, gübre, alet, vb.) karşılayarak mikrofinans müşterisi ile müzâraa ortaklığına girebilir. Arazi sahibi tarlayı işledikten sonra hasat zamanı İslami MFK ile mikrofinans müşterisi ürünü önceden belirlenen oranda aralarında paylaşabilir (Ahmed, 2012, s. 23).

İslami mikrofinansla müzâraa özellikle Sudan'da kullanılmaktadır. Bank of Khartoum tarafından Sudan'da kırsal kesimde yaşayan yoksul insanlar için müzâraa ürünleri geliştirilmiştir (Naeem, 2012). Aynı zamanda tarım kesimindeki insanların finansman ihtiyaçlarının karşılanması ve üretimin teşvik edilmesi için müzâraaya dayalı farklı modeller de teklif edilmektedir. Örneğin, Oladokun ve diğerleri (2015) tarafından Nijerya'daki tarım kesimi için ürünlerin etkin şekilde dağıtılması, saklanması ve çiftçinin eğitilmesi süreçlerine finansal kuruluşun da dâhil edildiğı müzâraa-tedarik zinciri modeli önerilmektedir. Saad

(2012, s. 31) da Malezya’da faaliyet gösteren Amanah Ikhtiar İslami MFK’nın müzâraa ile müşterileriyle ortak olup onların tarım aletlerini, gübresini, vb. malzemeleri alabileceğini belirtmektedir.

Müsâkat da tarım alanında kullanılan bir ortaklık türüdür. Bir taraf ağaçları diğer taraf ise emeği ortaya koymakta ve iki taraf sezon sonunda hasadı belirlenen oranda paylaşmaktadır. Müşârekede belirtilen kâr-zarar prensipleri müsâkat için de aynıdır. Genellikle müsâkat ve müzâraa ortaklıkları bir yıllıktır ve yenilenebilmektedir (Bakhtiari, 2009, s. 101). Müsâkat da müzâraada olduğu gibi yüksek risk içermektedir. Hem uzmanlık gerektirmekte hem de tarım ürünleri rekoltesi ile fiyatları çevresel şartlardan çok etkilenmektedir. Bu nedenle İslami mikrofinansla uygulanması oldukça sınırlıdır. Fakat İslami mikrofinansla, yoksul kesimdeki insanların üretkenliklerinin artırılması, kendi ayakları üzerinde durmasının sağlanması ve beşerî sermayenin geliştirilmesi hedeflenmektedir. Hz. Peygamber zamanında Ensar ve Muhâcir arasında müzâraa ve müsâkat sıklıkla uygulanmış ve bunlar sayesinde muhâcir tarımsal yetenekleri kazanmış ve beşeri sermayesini geliştirmiştir (Sadr, 2016, s. 236). Bu nedenle, her ne kadar yüksek risk taşıyalar da İslami mikrofinansın kırsal kesimde hedefine ulaşabilmesi için müzâraa ve müsâkat denenmeli ve riskin nasıl azaltılabileceği üzerinde daha fazla durulmalıdır.

2.5.2. Mikro-Kredi Yöntemleri

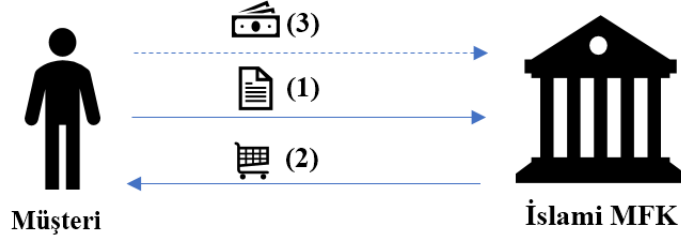
İslami mikrofinansla geri ödeme turarının belli olduğu borca dayalı finansman yöntemleri de kullanılmaktadır. Ortaklık türlerine göre daha az risk ve daha fazla öngörülebilirlik taşıyan bu işlemler İslami MFK’lar tarafından tercih edilmektedir. En fazla kullanılan borca dayalı mikrofinansman yöntemi murabahadır. Diğer yandan selem, icâre, istisnâ da bazı İslami MFK’lar tarafından kullanılmaktadır. Genellikle büyüme odaklı mikrogirişimcilere yönelik bu enstrümanlar sunulmaktadır (Obaidullah, 2008b, s. 46).

2.5.2.1. Murabaha

Murabaha İslami finans alanında en yaygın şekilde uygulanan finansman yöntemidir. Faizsiz bankacılık uygulamalarının ilk başladığı dönemlerde bu yöntemden bahsedilen olmamış, ilk

defa 1976 yılında Sami Hammud⁷⁰ doktora tezinde murabahayı ortaya koymuştur (Ez-Zerka ve diğerleri, 2011, s. 60). Murabaha, fiyatı iki taraf için de bilinen bir malın üzerine kâr konularak vadeli şekilde müşteriye satılması işlemidir. Mikrofinans müşterisi/grubu ihtiyaç duyduğu varlığı taksitli olarak alabilmek için İslami MFK'ya başvurur. Malın türü, alış fiyatını ve satıcıyı, İslami MFK'ya bildirir ve malın kendisine taksitle satılmasını talep eder. İslami MFK da malı satıcıdan alır ve mikrofinans müşterisine üzerine kâr payı koyarak taksitli satar. Murabaha ile bey'i muaccel bazen birlikte kullanılmaktadır. Aralarındaki fark bey'i muaccelde mikrofinans müşterisi aldığı ürünün maliyetini bilmemekte, sadece kâr payı dâhil tutarını bilmektedir.

Şekil 9:
Klasik Murabahanın İşleyişi



- (1) Müşteri, İslami MFK'ya kendisinin belirlediği bir malı almak için başvurur ve alınacak malın baz fiyatı ve üzerine eklenecek kâr konusunda anlaşılır.
- (2) İslami MFK belirlenen malı, üzerinde anlaşılan kâr payı ve ödeme planına uygun olarak müşteriye satar.
- (3) Müşteri taksitler halinde ödemeyi İslami MFK'ya yapar. (Şekil 9)

Operasyonel süreçlerinin ve aylık yapılacak ödemelerin takibinin kolaylığı nedeniyle murabaha, İslami MFK'lar tarafından en fazla kullanılan finansman yöntemidir (Abdul Rahman, 2007, s. 28; Obaidullah, 2008a, s. 46). CGAP tarafından yapılan araştırmada İslami MFK'lar tarafından sunulan ürünlerin %70'den fazlasının murabahadan oluştuğu ortaya konulmaktadır (Karim ve diğerleri, 2008, s. 8). Örneğin, Bangladeş İslam Bankası'nın

⁷⁰ Sami Hammud'un tezi 1985 yılında Arabian Information tarafından kitaplaştırılmıştır. Bakınız: Hammud (1985)

(IBBL) mikrofinans programı olan Kırsal Kalkınma Programı (RDS) görünürde başka finansman yöntemleri de sunmasına rağmen sadece murabahayı kullanmaktadır (Obaidullah, 2008b, s. 26).

Farooq (2009, s. 55) İslami mikrofinansın, Grameen Bank tarafından geliştirilen modern mikrokredi sistemini uyguladığını fakat bunu yaparken faize dayalı kredi yerine İslam fıkına uygun murabahayı kullandığını belirtmektedir. Murabaha şeklen konvansiyonel finansal kuruluşların kredi işlemlerine benzerlik göstermektedir. Bu nedenle, ilk etapta bazı bölgelerde mikrofinans müşterileri mesafeli yaklaşmışlar, fakat murabahanın çalışma mekanizması ayrıntılı bir şekilde hem müşterilere hem de yerel dini liderlere anlatıldığında kabul görmüştür. Aynı zamanda işlemlerin basitliği ve şeffaflık müşterileri memnun etmektedir (Dhumale ve Sapcanin, 1998, s. 12). Bununla birlikte İslami finansın genelinde ortaklığa dayalı ürünler yerine yoğun olarak murabahanın kullanılması eleştirilmektedir.⁷¹ Usmani (2012, s. 72) murabahanın ekonominin İslamileştirilmesi geçiş sürecinde kullanılması gerektiğini, kullanımının mudârebe ya da müşârekenin uygulanamadığı yerlerle sınırlandırılmasının elzem olduğunu belirtmektedir.

Murabaha yoksulların tüketim ve bazı çalışma sermayesi ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılamamaktadır. Çünkü muarabaha ile belirli bir malın finansmanı sağlanmakta, paranın transferi müşteri yerine malı tedarik edene yapılmaktadır (Obaidullah, 2008b, s. 46). Aynı zamanda murabahada, bazen müşterinin talep ettiği varlıkların temin edilmesi imkânsız ya da İslami MFK'lar için maliyetli olabilmektedir. Örneğin, çok uzak bir piyasada satılan bir malın müşteri tarafından istenmesi sürdürülebilirliğin çok önemli olduğu İslami MFK'lar için büyük zorluk oluşturmaktadır (Ahmed, 2007, s. 11).

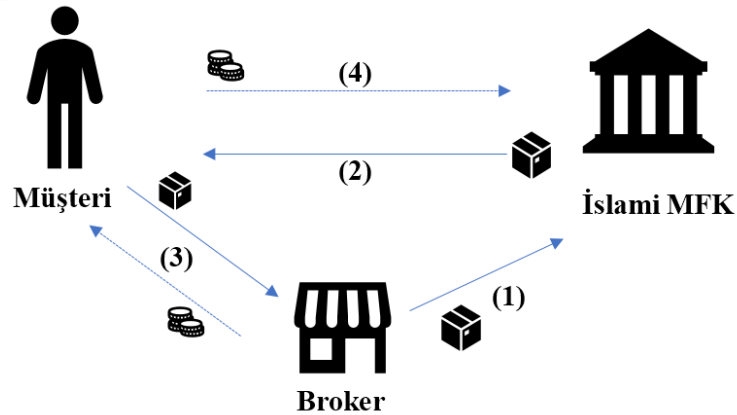
2.5.2.2. Teverruk

Konvansiyonel mikrofinansta yoksulların tüketim ya da kısa vadeli nakit ihtiyaçları için faizli olarak nakit kredi verilmektedir. Fakat İslami finansın temelinde bir mal ya da hizmetin

⁷¹ Murabaha ile ilgili tartışmalar ve görüşler için bakınız: Aktepe (2010)

finansmanı yatmaktadır. Üzerine fazlalık konularak borç verilmesi faizdir. Bu nedenle nakdi kredi verilememektedir. Fakat insanların ihtiyaçları oldukça çeşitlilik göstermektedir. Son dönemde İslami finans alanında nakit temin edilmesine yönelik yaygın bir şekilde teverruk uygulanmaktadır. Uluslararası literatürde teverruka komodite murabaha da denilmektedir. Teverruk, murabahaya dayalı bir yöntem olmakla birlikte asıl amaç bir malın vadeli şekilde taksitle almak değil nakit temin etmektir. Birçok kişi tarafından eleştirilen bu uygulama ile müşterilere nakit sağlanmaktadır. Teverruka mekruh ya da haram diyenlerin yanında mübah olduğunu belirtenler de bulunmaktadır (Aktepe, 2013). Kimilerine göre ise teverruk ancak bazı özel durumlarda yapılmalıdır. Örneğin, bir kişi aldığı murabaha kredisini ödeyemiyor ve yeniden bir miktar nakde ihtiyaç duyuyor ise ya da bunu alışkanlık haline getirmemiş gerçekten zor durumdaysa kullanılmalıdır. Bazı İslami bankalar bu şekilde finansman sağlamaktadır. Fakat bu finansman modeli başka uygulamalar için de kullanılan bir ürün hâline getirilmiştir.

Şekil 10:
Organize Teverrukun İşleyişi



Müşteri bireysel tüketici finansmanı sağlamak için İslami MFK'ya başvurur.

(1) İslami MFK, brokerden spot fiyata X malını satın alır (1.000 TL).

(2) İslami MFK, X malını vadeli olarak müşterisine satar (1.200 TL).

(3) Müşteri aynı malı nakit temin etmek amacıyla Brokera peşin olarak satar (1.000 TL).

(Burada müşteri İslami MFK'yı malı satması için vekil tayin eder. İslami MFK müşteri adına malı brokera satar ve elde ettiği 1.000 TL'yi müşterinin hesabına geçer.)

(4) Müşteri, İslami MFK'ya anlaşılan vade üzerinden ödemeleri gerçekleştirir.

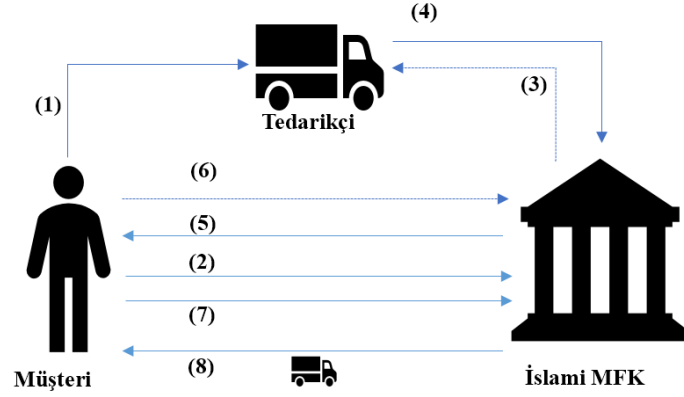
Buna göre işlem sonrasında müşteri ihtiyaç duyduğu 1.000 TL'yi alır ve İslami MFK'ya gelecekte ödemek üzere 1.200 TL borçlanır. (**Şekil 10**)

Diğer yandan yoksullara da teverruk uygulaması ile nakit sağlanabileceğine yönelik hâlâ netleşmemiş tartışmalar bulunmaktadır (Wilson, 2007, s. 202). Bu nedenle teverruk yerine karz-ı hasenin kullanılması tavsiye edilmektedir. Fakat bu durumda İslami MFK tarafından sadece komisyon alınabilmektedir ve teverruka göre daha düşük kârlı olmaktadır (Wilson, 2012, s. 67). Teverrukun ticaret ile ilgili konularda, yani çalışma sermayesine yönelik kullanılması, kişilerin tüketim ihtiyaçları için ise karz-ı hasenin yaygınlaştırılması tavsiye edilmektedir. Çünkü iş için kullanıldığında gelir üretme potansiyeli bulunmaktadır. Fakat kişiye nakit temini içermesinden dolayı gerçekten iş için mi yoksa gelir getirici bir üretim için mi kullanılacağına takip edilmesi oldukça zordur (Wilson, 2012, s. 67).

2.5.2.3. İcâre

İcâre, genellikle menkul ya da gayrimenkul üretim aracının (makina, ekipman vb.) kiralanarak kullanım hakkının karşı tarafa devredilmesi işlemidir. İcâre sözleşmesi ile müşteri, İslami MFK'dan bir araç/aleti kiralamaktadır. Kira süresi boyunca malın mülkiyeti İslami MFK'da kalmakta, bakım ve onarım gibi masraflar yine kiralayana ait olmaktadır. Kiracı ise belirli periyotlarda (genellikle aylık) kira ödemelerini İslami MFK'ya yapmaktadır. Sözleşmenin sonunda çoğu zaman sembolik bir ücret ile araç/aletin mülkiyeti kiracıya geçmektedir. Müşteri, geliri artması halinde İslami MFK ile anlaşarak kiralama-satın alma yoluna başvurarak kiraladığı üretim aracının mülkiyetini vade sonunu beklemeden eline geçirebilmektedir. İcârede, kiracının kontrolü ve sorumluluğu dışında gerçekleşen kiralanan varlığın değerinde azalmaya, zarar görmeye, kaybolmaya neden olabilecek riskler kiralayana ait olmaktadır (Obaidullah, 2008a, s. 50). Yani İslami MFK, kiracının kötü niyeti ve ihmali olmadığı sürece icâre sözleşmesi süresince olabilecek riskleri üstlenmektedir. Bu nedenle icâre, konvansiyonel finanstaki finansal kiralama işleminden farklıdır. İslami finansa uygun olan bu kiralama işlemi konvansiyonel finasta operasyonel kiralama olarak isimlendirilmektedir.

Şekil 11:
İcârenin İşleyişi



- (1) Müşteri ihtiyacı olan aracın tedarikçisini bulur ve fiyat vs. konularda gerekli bilgiyi alır.
- (2) Müşteri İslami MFK, tespit ettiği aracı kendisinde kiralaması için başvurur.
- (3) İslami MFK aracı tedarikçiden satın alır.
- (4) Tedarikçi aracın mülkiyetini İslami MFK'ya transfer eder.
- (5) İslami MFK aracı müşterisine kiralar, kullanım hakkı müşteriye geçer.
- (6) Müşteri belirlenen tutar ve vadede kira ücretini İslami MFK'ya öder.
- (7) Sözleşme sonunda araç İslami MFK'ya geri verilir.
- (8) Sözleşmedeki anlaşmaya göre aracın mülkiyeti yapılan son ödeme ya da hediye olarak müşteriye tamamen devredilebilir. (Şekil 11)

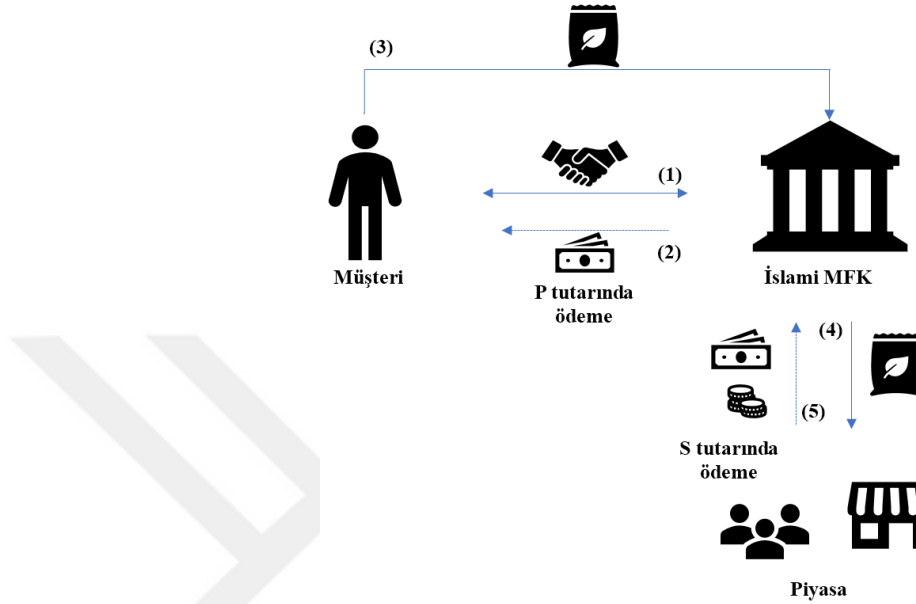
İcâre İslami mikrofinansla bir gayrimenkulün ya da üretim sürecinde istifade edilebilecek bir makinenin finansmanında kullanılabilir. Kiralanan makine ile mikrogirişimci aylık taksitlerini ödeyip vade sonunda mülkiyeti devralabilir. Her çeşit gelir getirici alet veya fiziksel varlık, örneğin; bir eşyanın üretiminde kullanılacak aletler ve makineler, insanları taşımak için kullanılan *rickshaws* ve botlar, birşeyler satmaya yarayan tezgahlar, düşük maliyetli evlerin finansmanı icâre ile sağlanabilir (Obaidullah, 2008a, s. 49). 2010 yılında kurulan Gana İslami Mikrofinans Şirketi (*Ghana Islamic Microfinance Company*) tarafından kırsal kesimdeki mikrogirişimcilere icâreye dayalı finansman ürünleri sunulmaktadır (Amine, 2016, s. 107).

2.5.2.4. Seleml

Selem genellikle tarım sektöründe uygulanan borca dayalı bir İslami finansman türüdür. İslami mikrofinans alanında selem özellikle kırsal kesimdeki yoksul insanların üretim süreçlerinde ihtiyaç duydukları finansmanın sağlanması için kullanılmaktadır. Sudan'daki İslami MFK'lar ve Pakistan'daki *Wasil Foundation* tarafından uygulanan bir yöntemdir (El-Zoghbi ve Kaylene, 2015). Çiftçiye; belirli miktar, kalite ve türde ürünü üzerinde anlaşılan fiyattan belirlenen bir vadede teslim etmesi karşılığında nakit verilmesi işlemidir. Borçlunun vade sonunda üzerinde anlaşılan ürünü, kendisi üreterek ya da piyasadan temin ederek teslim etmesi gerekmektedir.

Mahsülün hasadının gerçekleştirilmesi öncesinde çiftçiler çeşitli maliyetlerini (gübre, tohum, işçilik, vb.) karşılamak için sezon başında nakde ihtiyaç duymaktadır. Selem ile bu nakit sıkıntısı çözülmektedir. Fakat tarımsal ürünlerin fiyatlarındaki dalgalanmalar selem İslami MFK'lar tarafından uygulanmasını zorlaştırmaktadır. Ayrıca selem sözleşmesi sonunda İslami MFK'ya teslim edilen malların piyasada satılmadan önce depolarda saklanması, daha sonra ilgili pazarlara transfer edilmesi gerekmektedir (Saa'id ve diğ'eri, 2003, s. 137). Tüm bunlar hem uzmanlık gerektirmekte hem de maliyetleri artırmaktadır. Son olarak selem sözleşmesi ile çiftçiye verilen nakit paranın, üretim süreci için kullanılıp kullanılmadığının takip edilmesi oldukça zordur. Hedeflenen amaçlar dışında kullanılması, verilen finansmanın geri ödenmesini zorlaştırmaktadır.

Şekil 12:
Klasik Selemin İşleyişi



- (1) İslami MFK ve müşteri arasında t_0 zamanında belirli bir malın (A), t_1 tarihinde teslimine ilişkin selem sözleşmesi yapılır. Sözleşmede İslami MFK tarafından kefil, teminat istenebilir.
- (2) İslami MFK A malı için Müşteriye P tutarında nakit ödeme yapar.
- (3) T_1 tarihinde Müşteri İslami MFK'ya A malını teslim eder. (Kendisi üreterek ya da piyasadan temin ederek)
- (4-5) A malını teslim alan İslami MFK (ya da vekalet verip Müşteri) piyasada S fiyatından peşin ya da vadeli satar.

İslami MFK;

- $S > P$ durumunda kâr,
- $S < P$ durumunda ise zarar eder.

*Piyasadaki fiyat dalgalanmaları nedeniyle İslami MFK zarar etmemek için diğer bir selem türü olan paralel selemi uygulamaktadır. (Şekil 12)

Al-Suwailem (2006, ss. 131–135) selem sözleşmesinde üzerinde anlaşılan malın beklenen fiyatı ile teslimatın yapılacağı zamanki gerçekleşen fiyat arasındaki fark nedeniyle oluşan riskin ortadan kaldırılması için değere dayalı selem teklif etmektedir. Klasik selemde teslim edilecek malın miktarı üzerinden anlaşma yapılmaktadır. Örneğin; Giresun kalite fındık

tahmin edilen kilo fiyatı 10 TL ve 1 ton için selem sözleşmesi yapılmışsa İslami finans kuruluşu müşteriye 10 bin TL nakit vermekte, vade sonunda 1 ton Giresun kalite fındık teslim almaktadır. Değere dayalı selemde ise miktar yerine değer önceden belirlenmektedir. Selem yapılırken üzerinde anlaşılan değer 11 bin TL'dir. Yani İslami finans kuruluşu vade sonunda 12 bin TL değerindeki kadar fındık için 10 bin TL nakit vermektedir. Vade sonunda fındığın kilosunun fiyatı piyasa tarafından belirlenmektedir. Aynı zamanda teslim edilecek miktar da bu fiyata göre belli olacaktır (toplam değer/fındığın kilo fiyatı). Fındığın fiyatı vade sonunda, mesela 15 lira olursa üreticinin 800 kilo fındık teslim etmesi gerekmektedir. Al-Suwailem (2006), yapılan işlemin ne şeklen ne de özü itibariyle faize benzediğini şu şekilde açıklamaktadır:

“İşlemin net sonucu para karşılığında para değil, para karşılığında maldır. Alıcı vade sonunda para değil malı almaktadır. Malların değerinin önceden belirlenmiş olması bunu sakıncalı yapmaz. Banka tarafından malın spot alınıp üzerine kâr payı koyarak vadeli satılması olan murabahadan herhangi bir farkı yoktur. Bu işlemde banka vadeli alıp spotta satmaktadır. Bu nedenle, iki sözleşme – murabaha ve değere dayalı selem- temelde eşittir. Tek fark aşamaların sırasıdır.” (s. 133).

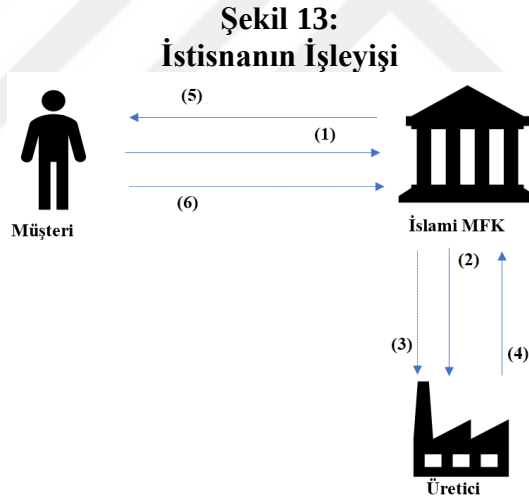
Sri Lanka'da Muslim Aid tarafından tsunami felaketi sonrasında kırsal kesimdeki insanlara yönelik değer temelli selem ve mudârebeden oluşan bir İslami mikrofinans programı oluşturulmuştur. Çiftçilerden herhangi bir teminat istenmemekte sadece garantör rolünde olan topluluk liderinden tavsiyeler almaları gerekmektedir (Obaidullah ve Mohamed-Saleem, 2008, s. 4).

Klasik selemde meydana gelebilecek fiyat dalgalanmalarının olumsuz sonuçlarını azaltmak için Sudan'da “İhsan Formülü” isimli bir yöntem belirlenmiştir. Buna göre borçlu, vade sonundaki fiyat, anlaşmanın üzerine yapıldığı beklenen fiyattan %33 daha fazla olmadığı sürece anlaşmadaki miktar kadar malı teslim etmek zorundadır. %33 ve üzerinde fiyat farkı olması durumunda ise borçlu sözleşmede belirlenen tutar yerine toplam değer kadar miktarı teslim etmekle yükümlüdür. Örneğin, eğer kontrat zamanında bir varil petrol için beklenen fiyat 80 USD ve miktar da 100 varil ise borçlu vade sonundaki varil fiyatı 106,4 USD ($80 \times 1,33 = 106,4$ USD) den düşük olduğu sürece 100 varil teslim etmek zorundadır. Fakat varil fiyatı 106,4 USD'ye eşit ya da fazla olursa, mevcut fiyattan bağımsız olarak, 10.640 USD

(106,4 × 100 = USD 10.640)’ye karşılık gelecek adet varil petrol teslim etmelidir. Yani, vadede fiyat 150 USD ise 10.640/150 = 70,93 adet varil vermelidir (Hassan ve Mahlknecht, 2011, ss. 396–397). Bu şekilde %33’den daha büyük fiyat farkında borç veren bu tutarın üzerindeki hakkından feragat etmektedir.

2.5.2.5. İstisna

İstisna, fıkıhta “gerekli malzemeleri yapıcıya ait olmak üzere, özel tekniklerle ayrı ve özel bir şeyi yapma isteği” olarak tanımlanmaktadır (Hammad, 1996, s. 185). İstisna sözleşmeleri, peşin ya da vadeli bir bedel karşılığında bir malın yapılıp ya da temin edilip teslim edilmesi işlemidir. Sipariş üzerine üretilen malların bedelinin işin ilerleyişine bağlı olarak peyderpey ödendiği bir sözleşmedir.



- (1) Müşteri, İslami MFK’ya özellikleri belirlenen bir varlığın (X) üretilmesi için başvurur.
- (2) İslami MFK, X malının üretmesi için bir üretici ile anlaşır.
- (3) Üretici X malının üretimi için başlangıçta İslami MFK’den ödeme alır.
- (4) Üretici X malını MFK’ya teslim eder.
- (5) İslami MFK X ürününü müşterisine teslim eder.
- (6) Müşteri anlaşılan şekilde ödemeyi tek seferde ya da taksitler halinde yapar.

İslami MFK:

- Üreticiyle anlaştığı fiyat ile müşteriye satılan fiyat arasındaki fark kadar kâr elde eder.

(Şekil 13)

İslami mikrofinans alanında istisnâ sözleşmeleri çok fazla kullanılmamaktadır. İstisnada satıcı ve üretici farklı kişiler/kuruluşlar olabilmektedir. Bu nedenle İslami MFK'lar, üçüncü kişilerle paralel istisnâ sözleşmesi yaparak onlara sipariş edilen ürünü yaptırabilirler (Obaidullah, 2005, s. 99). Günümüzde inşaat firmaları tarafından gayrimenkul projelerinde kullanılmaktadır. Müteahhit firmalar maket üzerinden peşin ya da vadeli bedelle ev satışı yapmakta ve böylece proje için gerekli finansmanı temin etmektedir. İstisna satışında malın türü, miktarı ve üretiminde kullanılacak materyalin özellikleri açıkça belirtilmelidir. Selemde olduğu gibi istisnâda da malın kalitesi ve teslim edilme zamanına ilişkin riskler bulunmaktadır (Ehhiraika, 2003, s. 15). Bununla birlikte paranın peşin olarak ödenmesinin gerekmemesi istisnâyı selemden ayırmaktadır (Döndüren, 1993, s. 318; Obaidullah ve Khan, 2008, s. 79). İslam'da insanların ihtiyaçlarının karşılanması fıkhıdaki zorlukların ortadan kaldırılması prensibine göre önceliklidir; bu nedenle, her ne kadar selem ve istisnâya belirsizlik (garar) içerseler bile insanların bunlara ihtiyacı olduğu için müsaade edilmektedir (Kamali, 2002, s. 85).

2.5.3. Kâr Amacı Gütmeyen Mikrofinansman Yöntemleri

İslami finans, farklı finansal ihtiyaçların karşılanmasına yönelik birçok ürün çeşiti sunmaktadır. Murabaha, icâre, istisnâ gibi borca dayalı finansman ürünlerinde İslami MFK'lar kâr elde etmektedir. Ortaklığa dayalı ürünlerde ise işleyiş kâr-zararın paylaşımı şeklinde olup, amaç ortaklıktan iki tarafın da paylaşacağı kâr elde edilmesidir. Bununla birlikte, MFK'ların yoksulluğu azaltmada başarılı olması için insanların tüketim ihtiyaçlarına yönelik de nakit sağlayıcı ürünler sunmaları gerekmektedir (ADB, 1997, s. 9). İslam, kâr amacı gütmeyen, karşıdaki insanın nakit ihtiyacını karşılamayı amaçlayan finansman yöntemleri de belirlemiştir. Kur'an-ı Kerim'de övülen karz-ı hasen ve rehin sözleşmeleri bu gruba girmektedir. İslami MFK'lar karz-ı hasen ve rehin sözleşmeleri ile yoksulların nakit ihtiyaçlarını da karşılamaktadır.

2.5.3.1. Karz-ı Hasen

Karz-ı hasen, bir malın ya da paranın aynı özellik ve miktarda daha sonra geri ödenmek üzere borç verilmesidir. Kur'an-ı Kerim'de⁷² bu işleme karz-ı hasen, yani güzel ödünç denilmiş ve teşvik edilmiştir. İslam'da faiz yasak olduğu için karz-ı hasen ile ödünç verilen malın/paranın fazlalıkla geri alınması mümkün değildir (Kaya, 2007, s. 1). Herhangi bir menfaat beklemeden verilmesi söz konusudur. Fakat karz-ı hasen işlemlerinde operasyonel maliyetler için komisyon alınabilmektedir (Ahmed, 2007, s. 11; Obaidullah, 2008b, s. 61). Ancak bunun miktardan ve süreden bağımsız ve sabit olması gerekir (Wilson, 2012). Çünkü operasyonel maliyet her miktar için aynıdır.

Karz-ı hasen ile borçlanan kişi nakit temin etmekte, bu nakdi hem tüketimde hem de üretim süreçlerinde kullanabilmektedir (Obaidullah, 2008a, s. 38). Bu nedenle mikrogirişimciler için oldukça esneklik sağlamaktadır. Murabaha gibi bir malın finansmanını içeren, ya da icâre gibi bir aracın kullanım hakkının transfer edildiği varlığa dayanan sözleşmelere göre karz-ı hasen daha geniş bir kullanım alanı sunmaktadır. Karz-ı hasen ile İslami MFK'lar sadece finansal destek değil aynı zamanda manevi destek de vermektedir (Shahinpoor, 2009, s. 999). Çünkü insanların en fazla desteğe ihtiyaç duyduğu ani ve beklenmedik şekilde meydana gelen ölüm, doğal afet, yeni çocuk doğması, evlilik, uzun süreli işsizlik gibi durumlarda (Farook, 2007, s. 40) karz-ı hasen verilmekte, onların yanlarında bulunduğu hissettirilmektedir. Bu şekilde toplumun en yoksul kesimine de ulaşılmaktadır (Ahmed, 2007, s. 11) ve aşırı yoksulların içerisinde bulundukları durumdan çıkmalarına, yeniden gelir getirici faaliyetlere başlamalarına imkân sağlanmaktadır (Iqbal ve Shafiq, 2015, s. 26).

Günümüzde karz-hasen birçok İslami MFK tarafından kullanılmaktadır. Pakistan'da Akhuwat ve Afganistan'da FINCA tarafından karz-ı hasen başarılı şekilde uygulanmaktadır.

⁷² Kur'an-ı Kerim'de karz-ı hasenin geçtiği ayetler şunlardır: Bakara, 2/245; Maide, 5/12; Hadid, 57/11-18; Muzzemmil, 73/20; Tegabun, 64/17. Apaydın (2001, s. 520) bahsedilen ayetleri, "Bu ayetlerde Allah'ın rızasını kazanmak için yapılan mali harcamanın Allah'a verilen bir borç olarak anılması verilenin Allah katında zayi olmayacağına, karşılığının sevap ve mükafat olarak geri döneceğine dair ilahi bir vaad" olarak yorumlamaktadır.

Ayrıca İran’da oluşturulan karz-ı hasen fonları ile düşük gelirliilere finansman sağlanmaktadır (Askari ve diğerleri, 2008, s. 201; Obaidullah, 2008a, s. 39). Bangladeş’te ise IBBL bünyesindeki RDS programı karz-ı hasen ile kırsal kesimdekilere su borusu ve hijyenik tuvalet malzemeleri temin edilmektedir (Obaidullah, 2008b, s. 23). İslami MFK’lar tarafından karz-ı hasen, genellikle ticari bir işlem değil sosyal sorumluluk olarak görülmektedir (El-Zoghbi ve Kaylene, 2015, s. 2). Bazı İslami MFK’lar tarafından karz-ı hasen sağlanan kişilere nakit yönetimine ilişkin eğitimler de verilmektedir (Amran ve diğerleri, 2014, s. 83). Karz-ı hasen uygulamasında bölgelere göre bazı farklılıklar da mevcuttur. Örneğin Malezya’daki en büyük MFK olan Amanah Ikhtiar Malaysia faaliyetlerinin karz-ı hasene dayalı olduğunu belirtmekle birlikte verdiği kredilerden %10 hizmet bedeli almaktadır (Saad, 2012, s. 31). Bu uygulama yukarıda belirtilen tutara endeksli komisyon alınmaması gerektiği prensibi ile çelişmektedir.

Faaliyetleri tamamen karz-ı hasene dayalı ya da diğer finansman metotlarının yanında karz-ı haseni de kullanan İslami MFK’ların yanında bu ürüne dayalı başka modeller/kuruluşlar da teklif edilmektedir⁷³. Bununla birlikte, her ne kadar karz-ı hasen ideal bir finansman türü olsa da İslami MFK’ların sürdürülebilirliği açısından yeterli değildir. Konvansiyonel mikrofinans da en önemli konuların başında sürdürülebilirlik gelmektedir. Devamlı donörlere bağımlı kalınması risk oluşturmaktadır. Çünkü donörlerin herhangi bir sebep nedeniyle bağış yapmaktan vazgeçmeleri MFK’ların faaliyetlerinin durmasına neden olmaktadır. Operasyonel maliyetleri de olan İslami MFK’ların komisyon haricinde bir ücret alınmayan karz-ı hasene dayalı olarak faaliyetlerini sürdürmeleri oldukça zordur. Bu nedenle Behnam ve Ragnath (2014), karz-ı hasene dayalı fakat gelir getirici bir model önermektedir⁷⁴.

⁷³ Bakınız: Kaleem ve Ahmed (2010); Bineid (2004)

⁷⁴ Önerdikleri modele göre karz-ı hasen almak isteyen müşteri ilk etapta önden optimal bir miktarda ödeme yapmaktadır. İslami finansal kuruluş tarafından bu yapılan ödeme iki model şeklinde sukuk gibi faiz içermeyen sabit getirili menkul kıymetlere yatırılmaktadır. Misbah Platformu ile finansal kuruluş için de kâr getirebilecek karz-ı hasen almak isteyen önden ödemesi gereken optimal tutar belirlenebilmektedir. Yazarlar bu tutarın belirlenmesine ilişkin farklı senaryolar altında örnekler vermektedir.

2.5.3.2. Rehin

İslami mikrofinansla kullanılan kâr amacı gütmeyen uygulamalar arasında sayılabilecek diğer bir ürün rehindir. Kur'an-ı Kerim'deki rehinle ilgili ayetlerin yanında Hz. Peygamber (sav) vefat ettiğinde zırhının bir Yahudi'de bir miktar arpa karşılığında rehin bulunduğu rivayet edilmiştir⁷⁵. Buna göre İslam hukukunda rehinin meşruiyeti ilgili ayetler, Peygamber Efendimiz'in sözleri ile uygulamaları ve icma delillere dayandırılmaktadır (Çalış ve Hacak, 2007, s. 538).

Dünyada rehine dayalı finansman sağlanması, rehin kuruluşları (*pawnshop*) vasıtasıyla faizli olarak da uzun süredir yapılmaktadır. Örneğin, Fontaine (2013, s. 151) eski Avrupa'da toplumun büyük kesimi tarafından rehin kuruluşlarından finansman sağlandığını, en yoksulların kıyafetlerini küçük krediler almak için, daha iyi durumda olanların ise mücevherlerini tüketim ihtiyaçlarını karşılamak için bu kuruluşlara rehin bıraktıklarını belirtmektedir. Günümüzde rehin kuruluşları kendilerine rehin bırakılan eşyalar karşılığında faizli olarak kredi vermekte ve yüksek komisyon almaktadır. Aynı zamanda kredinin geri ödenmediği durumda rehne konu malın, daha önce ödenen taksitleri dikkate almadan, hepsine el koymaktadır.

İslami mikrofinansdaki rehin uygulamasında ise bireyler sahip oldukları genellikle altın, takı vb. eşyaları İslami MFK'ya rehin olarak verip karşılığında ise karz-ı hasen ile nakit temin etmektedirler. Alınan karzın vadesi dolduğunda rehnedilen eşya borçluya geri verilmektedir. Bu şekilde borçlu, çoğunlukla manevi değere de sahip olan eşyasını yeniden geri alabilmektedir. Alınabilecek maksimum karz, Malezya, Brunei ve Endonezya'daki

⁷⁵ “Eğer yolculukta olur da bir yazıcı bulamazsanız, o zaman alınmış rehinler yeterlidir. Eğer birbirinize güvenirsiniz kendisine güvenilen kimse emanetini (borcunu) ödesin ve Rabbi Allah'tan sakınsın. Bir de şahitliği gizlemeyin. Kim şahitliği gizlerse, şüphesiz onun kalbi günahkârdır. Allah, yaptıklarınızı hakkıyla bilendir.” (Bakara/283). Enes (r.a.) den yapılan rivayete göre: "Resulullah (s.a.v.) Efendimiz Medine'de bir Yahudiye zırhını rehin bırakmak suretiyle ondan ev halkı için (veresiye) arpa satın aldı." Hz. Aişe (r.a.) dan yapılan rivayete göre: "Peygamber (s.a.v.) Efendimiz bir Yahudiden veresiye olarak bir miktar yiyecek maddesi satın aldı ve ona demirden mamul zırhını rehin olarak bıraktı." (Buhârî, “Buyû”, 14; Müslim, “Müsâkât”, 124)

uygulamalarda rehnedilen eşyanın değerinin %60 ile %75'i kadar olabilmektedir (IFSB, 2010, s. 24).

Faizsiz bir şekilde rehin uygulamasının kurumsallaştığı ve yaygın bir şekilde kullanıldığı ülkelerin başında Malezya gelmektedir. Ar-Rahnu⁷⁶ adı verilen kuruluşlar Malezya'da ilk olarak 1992 yılında hizmet vermeye başlamıştır ve İslami MFK olarak kabul edilmektedirler (IDLO, 2009, s. 22). Genellikle düşük gelir grubundakilere yönelik finansman sağlamaktadırlar. Ar-Rahnu teminat olarak aldığı eşya karşılığında müşteriye nakit vermekte, finansman süresi boyunca elinde tuttuğu rehlin korunmasına karşılık ise tutara endeksli komisyon almaktadır. Fakat alınan bu komisyon fihhi açıdan sakıncalı bulunmaktadır (Basri ve diğerleri, 2014; Khir ve diğerleri, 2012). Rehin uygulamasında alınan komisyonla ilgili tartışmalar olmakla birlikte, İslami mikrofinansdaki mevcut rehin uygulamaları yoksulların refahının artmasına katkı sağlamaktadır (Abdul-Razak, 2011; Maamor ve Ismail, 2010). Ayrıca İslami MFK'ların yoksullara sundukları ürünleri çeşitlendirmeleri bakımından rehin önem taşımaktadır.

2.5.4. Karşılıksız Maddi ve Sosyal Yardım

İslami mikrofinansın amacı yoksulların ekonomik olarak özgürlüğe kavuşması ve güçlendirilmesidir. Ekonomik olarak güçlenme gelirin artmasından daha geniş bir kavramdır. Yoksulların sosyal olarak dönüştürülmesini ve sosyal adaletin sağlanmasını hedeflemektedir (Obaidullah, 2008a, s. 31). En yoksul kesim için bu durum çok daha önemlidir. Çünkü içinde bulundukları durum temel ihtiyaçlarını karşılamalarına engel olmakta, gelir getirici faaliyetler yapmalarına ve teknik donanımlarını geliştirmelerine imkân vermemektedir. Bu nedenle, karşılık beklenmeyen maddi ve sosyal yardımların da MFK'lar tarafından kapsamlı bir şekilde sunulması özellikle en yoksul kesimin kendi ayakları üzerinde durmalarına ve güçlenmelerine katkı sağlayacaktır. İslam'da zekât ve sadaka bu amaçlar için uygun birer araçtır.

⁷⁶ Malezya Merkez Bankasının 2015 yılında yayımladığı rehin ile ilgili düzenlemesi için bakınız: Bank Negara Malaysia (2015).

2.5.4.1. Zekât

İslamın beş şartından biri olan zekât sözlükte artma, arıtma, bereket ve övgü anlamlarına gelmektedir (Erkal, 2013, s. 197; Özek, 1987). Terim olarak ise zekât, belirli bir miktarın (nisab) üzerinde malı bulunan varlıklı kişilerin bu mallarının özelliklerine göre değişen oranı (genellikle %2,5) kadarını, Tevbe suresi 60. ayette belirtilen sekiz sınıfa vermesidir⁷⁷. Nisab miktarının üstünde malı ve akıl baliğ olan Müslümanlar için bu bir zorunluluktur. Zekâtın amacı, gelirin varlık sahibi Müslümanlardan yoksullara tekrar dağıtılmasıdır (Ahmed, 2004b, s. 63; Obaidullah ve Khan, 2008, s. 15). Bu şekilde zekât, refahın birkaç elde birikmesini engellemekte, gelir dağıtımında adalete, sosyal dayanışmaya ve yoksulluğun azaltılmasına katkıda bulunmaktadır. Zekât yoksullar için, etkili ve geniş tabanlı bir sosyal güvenlik sisteminin bir nevi çekirdeğini oluşturmaktadır (Khurshid, 1979, s. 15).

Zekâtın yoksulluğun azaltılmasındaki rolüne ülkelerin zekât potansiyeli açısından bakan literatürde birçok çalışma mevcuttur. Örneğin; İSAV (1987); Mohsin (2015); Shirazi (2014). Her ne kadar teorik olarak zekât potansiyeli hesaplandığında büyük bir meblağ bulunsa da mevcut bazı ülkelerdeki devlet tarafından yapılan uygulamalarda zekât fonlarının kötü yönetilmesi gibi nedenlerle olumsuz sonuçlar ortaya çıkmaktadır (Kuran, 2004, s. 28). Bu nedenle, mevcut zekât potansiyelinin yoksulluğun azaltılmasında nasıl daha etkin kullanılabileceği, hangi kurumlar üzerinden bunun yapılabileceği konularının detaylı şekilde incelenmesi gerekmektedir.

Son dönemlerde zekâtın yoksulluğun azaltılmasında daha etkin kullanılması için zekât fonları kurulmaktadır⁷⁸. Zekâtın, ekonomik olarak kötü durumda olanlara acil tüketim

⁷⁷ “Sadakalar (zekâtlar), Allah’tan bir farz olarak ancak fakirler, düşkünler, zekât toplayan memurlar, kalpleri İslâm’a ısındırılacak olanlarla (özgürlüğüne kavuşturulacak) köleler, borçlular, Allah yolunda cihad edenler ve yolda kalmış yolcular içindir. Allah, hakkıyla bilendir, hüküm ve hikmet sahibidir.” (Tevbe Suresi 60. Ayet). Zekâtın bu sekiz sınıf arasında aynı oranda ve eşit olarak mı dağıtılması gerektiği konusunda fakihler arasında ihtilaflar vardır (Erkal, 2013, s. 197). Ayrıca fakir ve düşkün (miskin) nin ayrımı hususunda da farklı görüşler bulunmaktadır. Ayrıntı için bakınız: Özek ve diğerleri (1984, ss. 111–113); Yavuz (1983, ss. 388–389).

⁷⁸ Tanınmış İslam âlimlerinden olan Kardâvî (1984, s. 117-118)’nin zekât fonundan karz-ı hasen verilmesine yönelik olumlu görüşü İslami MFK’ların bu noktada önünü açmaktadır: “Öyle inanıyorum ki sahih bir kıyas ve İslam’ın zekât konusundaki genel amaçları borçlular fonundan muhtaçlara karz-ı hasen olarak borç vermenin caiz olduğunu söylememize imkân vermektedir. Bunun için gerekli düzenlemelerin yapılması ve özel bir sandık

ihtiyaçlarının karşılanması için verilmesi yerine, yoksulların sürdürülebilir bir yaşam sürmelerini sağlayacak projeler geliştirilerek kullanılması yeni bir stratejidir (Asutay, 2007, s. 14). Bu yaklaşımla zekât, daha kapsamlı bir yoksullukla mücadele aracı olmaktadır. İşlami MFK'lar da bu noktada toplanan zekâtın etkin bir şekilde aktarılmasını sağlayacak alternatif kurumlar olarak ön plana çıkmaktadır.

İşlami mikrofinansla zekât hem yoksullara karşılıksız destek verilmesinde hem de fon kaynaėı⁷⁹ olarak kullanılmaktadır. İşlami MFK'lar aracılığıyla, Kur'an-ı Kerim'de bahsedilen sekiz sınıf içerisindeki fakirler, miskinler ve borçlulara zekât dağıtılmaktadır. İşlami mikrofinansın hedef kitlesini oluşturan bu kesimler, içinde bulundukları zor durum nedeniyle diğer finansman ürünlerini kullanamamaktadır. Çünkü geri ödemeleri gerçekleştirmeleri için gereken ekonomik olarak getiri sağlayacak faaliyetlerde bulunamamaktadırlar. İşlam görece olarak daha iyi durumda olan yoksullardan ziyade kronik olarak yoksulluk içerisinde bulunanlara öncelik vermektedir (Obaidullah, 2008a, s. 10). Bu nedenle zekât ile en yoksul kesimdeki insanların acil ve temel tüketim ihtiyaçları karşılanmaktadır (Obaidullah, 2008b, s. 45). Daha sonrasında ise bu kişiler ekonomik olarak aktif hâle gelmekte ve gelir getirici faaliyetlerde bulunmak için diğer finansman ürünlerine (murabaha, vs.) başvurabilmektedir. Bu şekilde İşlami mikrofinans programlarının amacı zekât alacak durumda olanları zekât verecek, maddi refaha sahip hâle dönüştürmektir (Obaidullah, 2008a, s. 26). Aynı zamanda zekât, İşlami MFK'lar tarafından kullanılması için verilen kredilerin geri ödenme ihtimallerini de artırmaktadır (Ahmed, 2007, s. 18). Çünkü zekât ile tüketim ihtiyaçları karşılanmakta, verilen kredinin üretime aktarılması ihtimali artmaktadır.

kurulması gerekmektedir. Böylece zekât pratik olarak faize karşı savaşa katılmış ve faiz alış verişlerinin önlenmesinde büyük rol oynamış olur."

⁷⁹ Zekât ve sadaka bazı İşlami MFK'lar tarafından önemli bir fon kaynağı olarak kullanılmaktadır. Bu nedenle, fon kaynakları kısmında da bunlardan ilgili başlık çerçevesinde bahsedilecektir.

2.5.4.2. Sadaka⁸⁰

Zekât yoksulluğun giderilmesinde ve gelirin adil olarak dağıtılmasında etkili bir araç olsa da kullanım alanı kısıtlıdır. Bahsedilen sekiz gruba dağıtılması gerekmektedir. İslamda zekât haricinde zorunlu olmayan fakat Allah'ın rızasını kazanmak için tavsiye edilen başka karşılıksız sosyal yardım enstrümanları da vardır. Sadaka da bunlardan biridir. Sadaka ile zekât bazı ayetlerde birbirlerinin yerine de kullanılmıştır. Fakat sadakanın zekâtta en önemli farkları; zorunlu olmaması ve belirtilen sekiz sınıf haricindekilere de verilebilmesidir. Bu nedenle İslami mikrofinansla sadaka ve bununla yakından ilişkisi olan vakıf (sadaka-i câriye) yoksul insanların üretim süreçlerinde bulunabilmesi için gerekli olan yeteneklerin oluşturulmasında kullanılabilir (Obaidullah, 2008b, s. 45).

2.6. İslami Mikrofinansla Fon Kaynakları

Konvansiyonel mikrofinansın fon kaynaklarını genellikle tasarruf hesapları (zorunlu ve gönüllü) ve bağışlar oluşturmaktadır. Bununla birlikte bazı MFK'lar tarafından borçlanma araçları da ihraç edilip, fon kaynağı çeşitlendirilmektedir. İslami mikrofinansla da konvansiyonel mikrofinansdaki gibi tasarruf hesapları olmakla birlikte bunlar faiz içermemektedir.

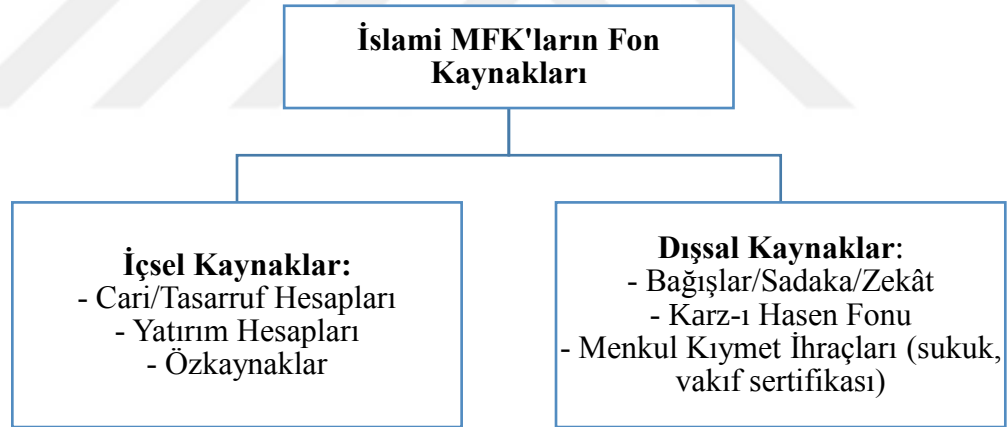
Fon kaynakları İslami mikrofinans kuruluş modellerine göre değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin, bazı ülkelerde STK'ların gelir getirici hesaplar üzerinden fon toplamasına izin verilmezken, İslami mikrofinans hizmeti sunan bankalarda gelir getirici tasarruf hesapları açılabilmektedir. Bu nedenle, İslami mikrofinansdaki fon kaynaklarından herhangi bir kuruluş modeli tarafından uygulanan değil, genel olarak İslami finansla ve mikrofinansla kullanılan fon toplama yöntemlerinden burada bahsedilmektedir. İslami MFK'ların mikrofinans müşterileri ile yürüttükleri olağan faaliyetler sonucunda üretilen içsel kaynaklar

⁸⁰ İslam hukukçuları tarafından genellikle beş tür sadakadan bahsedilmiş ve bunlar içerisinde gönüllü bağışa tatavvu sadakası ismi verilmiştir (Duman, 2008, s. 383). İlgili sadaka başlığında “tatavvu sadaka”ı kastedilmektedir.

ve müşteriler haricindekilerden elde edilen dışsal fon kaynakları sınıflandırması üzerinden fon kaynakları incelenmektedir (Dusuki, 2008).

İçsel ya da dışsal kaynaklar İslami mikrofinans hizmeti sunan kuruluşların hukuki yapılarına göre de değişmektedir. Örneğin, bazı STK ya da kooperatif tarzındaki İslami MFK'lar fon (mevduat) kabul edememektedir. Fakat mikrofinans hizmeti sunan ticari İslami bankalar ya da yerel bankalar (*rural banks*) fon toplayabilmektedir. Bu nedenle ilk gruptakiler daha çok müşteri ya da donörlerin bağışları, üyelerin aidatları üzerinden fon temin etmektedir. Fon kabul eden İslami MFK'lar ise hem cari hesaplar hem de getiri sağlayan tasarruf hesapları sunmaktadır. Bu bölümde herhangi bir modelden bağımsız olarak İslami MFK'ların fon kaynaklarından genel olarak bahsedilmektedir (Şekil 14).

Şekil 14:
İslami MFK'ların Fon Kaynakları



2.6.1. İçsel Kaynaklar

İçsel kaynaklar, İslami MFK'ların olağan faaliyetleri içerisinde oluşan fon kaynaklarıdır. İki gruba ayrılmaktadır. Birincisi müşterilerin zorunlu ya da gönüllü olarak MFK'ya yatırdığı fonlar, ikincisi ise MFK'nın kendi sermayesi ya da müşâreke esasına dayalı olarak müşterilerinden temin ettiği sermaye benzeri fonlardır.

2.6.1.1. Cari Hesaplar

İslami MFK'lar müşterinin tasarruflarını cari hesaplar yolu ile toplayabilirler. Fon sahibi parasını bu hesaplara güvenlik nedeniyle yatırmakta ve herhangi bir getiri beklememektedir. Bu hesabın işleyişi müşteri ile yapılan iki tür sözleşme ile olabilir. Birincisi vedîa yani emanet akdidir⁸¹. İslami MFK müşterinin fonlarını emanet olarak alır ve ancak mudinin izni dâhilinde kullanabilir. Müşteri istediği zaman, herhangi bir eksik olmadan İslami MFK'nın parayı geri vermesi gerekmektedir. Mudi tarafından İslami MFK'ya emanet olarak verilen fonların, kuruluşun herhangi bir kusuru olmaksızın zayı olması halinde tazmin zorunluluğu yoktur (Yıldırım, 2012, s. 597).

Diğer görüş ise müşteri ile İslami MFK arasında yapılan anlaşmanın “karz-ı hasen⁸²” olduğu yönündedir. Karz-ı hasen faizsiz ve hiçbir menfaat beklemeden verilen ödücün aynıyla geri alınmasına denilmektedir (Aktepe, 2013, s. 19). Burada fon sahibi ile İslami MFK arasındaki ilişki emanet değil, kredi ilişkisidir. İslami MFK kendisine yatırılan parayı, hesap sahibinden önceden izin almaksızın istediği şekilde değerlendirebilmektedir. Ama hesaba yatırılan para istenildiği zaman çekilebilmektedir ve İslami MFK bu parayı hesap sahibine yatırdığı miktarda geri ödemekle yükümlüdür.

İslami MFK'lar müşterilerin cari hesapta biriken tasarruflarını mikrogirişimcilere finansman sağlamak, para transferlerini gerçekleştirmek amaçları ile kullanmaktadır. Ayrıca, İslami MFK tarafından hesaptaki paradan bağımsız, sabit tutarda hesap işletim ücreti alınabilmektedir. Elde edilen gelirler, fon sahiplerine dağıtılmamaktadır. Bu da İslam finans prensiplerinin en önemlilerinden biri olan “risk yoksa kâr da yoktur” nedeniyledir. İslami bankacılık, finansal aracılıktaki faiz yerine risk/getiri paylaşımı prensibini getirmektedir (Chapra, 2009, s. 50) . Bununla birlikte İslami MFK müşterinin yatırdığı hesaptan elde ettiği

⁸¹ Yıldırım (2012, s. 597), İslami finansal kuruluş ile mudi arasındaki vedîa sözleşmesinin türünün yatırılan misli malın kullanılmasına da izin verildiğinden modern hukukta “usulsüz vedîa” olarak isimlendirildiğini belirtmektedir. Bununla birlikte, günümüzde yapılan yorumlar çerçevesinde usulsüz vedîa terimine en yakın ifadenin istisnâ vedîa olduğunu ifade etmektedir.

⁸² Türkçesi “güzel ödünç” olan karz-ı hasen ile ilgili ayrıntılı bilgi için bakınız: Döndüren (1993, ss. 402–408)

kârdan, herhangi bir sözleşme gereği ya da beklenti içerisinde olunmadan, hibe olarak tasarruf sahibine verebilir (Obaidullah, 2008a, s. 37). Aksi halde, tasarruf sahibinin bir talebi ya da sözleşmede böyle bir maddenin bulunması üzerine verilecek olan fazlalık faiz olacaktır. Herhangi bir getirinin hibe olarak verilebildiği bu hesap türü dünya uygulamalarında genellikle cari hesap yerine tasarruf (*saving*) hesabı olarak isimlendirilmektedir. Bu hesabın temel işleyişi ihtiyaç fazlası tasarrufun saklanması ve az bir kâr verilmesidir (Obaidullah, 2005, s. 51).

Konvansiyonel mikrofinansta olduğu gibi İslami mikrofinansta da finansman almak isteyen mikrofinans müşterisinin zorunlu tasarrufta bulunması şart koşulabilmektedir. Bu şekilde; hem verilen kredi için küçük bir teminat, hem de İslami MFK için fon kaynağı oluşturulmaktadır. Ayrıca mikrofinans müşterilerine tasarruf yapma alışkanlığı kazandırılmaktadır. Malezya'daki Amanah Ikhtiar Malaysia, daha kredi almamış olan müşterilerine yönelik haftalık 1 ringit, kredi alanlar için ise kredi tutarına göre değişen genellikle 3 ile 15 ringit arasında değişen zorunlu tasarruf yapılmasını şart koşmaktadır. Aynı zamanda kredi devam ettiği sürece bu tasarrufların çekilmesine izin verilmemektedir (Dusuki, 2008, s. 54).

2.6.1.2. Yatırım Hesapları

Fon toplama yetkisine sahip İslami finansal kuruluşların en temel fon kaynağını müşterilere gelir getiren yatırım hesapları (*investment*) oluşturmaktadır. Mudârebeyi esas alan bu hesaplar ile İslami MFK ile fon müşterisi kâr-zarar ortaklığı anlaşması yapmaktadır. Buna göre rabb'ul mal olarak isimlendiren fon sahibi belirli bir vade ve kâr paylaşım oranı üzerinden parasını İslami MFK'ya değerlendirmesi için yatırmaktadır. Mudârib olan İslami MFK da bu tasarrufları gelir getirecek yatırım imkânlarında (murabaha, müşâreke, vb.) değerlendirip kâr olması durumunda sözleşme anında belirlenen ortaklık tutarı üzerinden müşteriye vermektedir. Yapılan yatırım sonrasında zarar edilirse, İslami MFK'nın bir hatası yoksa, tüm zarar fon müşterisine kalmaktadır.

Uygulamada iki tür yatırım hesabı bulunmaktadır. Birincisinde, İslami MFK yatırılan parayı kendisinin belirlediği herhangi bir alanda kullanabilmektedir. Genellikle uygulama, yatırım

hesabı sahibinin İslami MFK'yı yatırım kararında tam yetkili kılması şeklindedir. Bu tarz yatırım hesabına literatürde sınırsız yatırım hesabı denilmektedir. İkincisinde ise hesap açıldığında müşteri, paranın belirli alanlarda kullanılmasına müsaade etmektedir. Bunun dışındaki yatırım imkânlarında paranın değerlendirilmesine izin verilmemektedir. Bu nedenle İslami MFK sadece bu alanlara yatırım yapmakta ve elde edilen kârı/zararı paylaşmaktadır. Genellikle belirli bir yatırım projesinin finansmanı için kullanılmaktadır ve çok yaygın değildir. Çünkü müşteri, İslami MFK'nın yatırım alanını kısıtlamaktadır. Bu hesaplara ise sınırlı yatırım hesabı denilmektedir. Endonezya'daki İslami MFK'lardan Baitul Maal wat Tamwil (BMT) ve Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) tarafından yatırım hesapları kullanılmaktadır.

2.6.1.3. Özkaynak

Özkaynaklar temel olarak mevcut İslami finansal kuruluşun sermayesinden ve geçmiş dönem kârlarından oluşmaktadır. Finansal kuruluşların özkaynakları nakit varlıklardan oluşmakta ve finansal kuruluşlar bunları finansman için kullanmaktadır. İslami bankalar yeni hisse senetleri ihraç ederek halkın tasarruflarını toplayabilirler. Bu şekilde sermayelerini artırıp elde edilen fon kaynağını yeni krediler vermek için kullanıp bilançolarını büyütebilirler. İslami MFK'lar da aynı şekilde proje bazlı olarak müşâreke ve mudârebe yöntemleri ile hayır yapmak isteyen zenginlerin tasarruflarını çekebilirler. Müşâreke yöntemiyle İslami mikrofinans programının hisse senetleri ihraç edilip fon toplanabilir (Dusuki, 2008, s. 57). Obaidullah ve Khan (2008, s. 19) Suriye'deki Jabal Al Hoss bölgesinde uygulanan, köy bankacılığı benzeri Sanadiq programının bu ortaklığa dayalı yöntemlerle fon topladığını belirtmektedir. Buna göre köylüler hisse senetleri alıp, programın ortağı olmakta, elde edilen fon murabaha vasıtasıyla kullandırılıp elde edilen kâr yıllık olarak bu ortaklara dağıtılmaktadır. Sonuç olarak ortaklığa dayalı ürünlerle, düşük gelir grubundaki insanların ya da hayır yapmak isteyen zenginlerin İslami mikrofinans programlarına ortak olarak fon getirmeleri sağlanmaktadır.

2.6.2. Dışsal Kaynaklar

Mikrofinansta karşılaşılan en önemli sorunlardan biri içsel fon kaynaklarına dayalı olarak faaliyetlerin sürdürülmesi ve daha fazla insana yayılmasının zorluğudur. Aynı problem İslami mikrofinans için de geçerlidir. İslami MFK'ların sadece kendi iç kaynaklarına dayalı olarak faaliyetlerinde sürdürebilir hâle gelmeleri uzun süre almaktadır (Ahmed, 2004a, s. 124). Çünkü yoksul kesimdekilerin tasarrufları kısıtlı ve İslami MFK'lar tarafından sağlanan finansmanın geri ödenmesinde elde edilen kâr payları oldukça düşüktür. Bu nedenle bağış, zekât ve İslami borçlanma araçları (sukuk) gibi dışsal fon kaynaklarına ihtiyaç duyulmaktadır.

2.6.2.1. Bağış, Sadaka ve Zekât

İslami MFK'ların, özellikle mevduat kabul etme hakkına sahip olmayan STK gibi modellerinin fon kaynaklarının önemli bir kısmını bağış (teberru), sadaka ve zekât gibi karşılıksız kaynak transferi oluşturmaktadır. Sağlanan bu kaynakların geri ödenmesi gerekmemektedir; böylece İslami MFK'lar için herhangi bir maliyeti olmamaktadır. Bununla birlikte sadece bu kaynaklara bağımlı olarak kuruluşların faaliyetlerini sürdürmeleri oldukça zordur. Birçok konvansiyonel MFK'lar için de söz konusu olan sürdürülebilirlik problemi ortaya çıkmaktadır. Çünkü bu bağışlar sürekli ve planlanabilir şekilde olmamakta, her zaman kesilmesi ihtimali söz konusu olmaktadır. Bu nedenle bağışların yanında MFK'nın kendi içerisinde kaynak oluşturmaları gerekmektedir.

Bağışlar, her zaman kişiler üzerinden değil bazen ulusal ve uluslararası kuruluşlar, devletler tarafından da sağlanabilmektedir. Fakat kurumlar tarafından verilen bağışlar daha az esnek olabilmekte ve belirli şartlar taşıyabilmektedir. Örneğin aktarılan kaynağın bir projeye kullanılması, kaynak temin edilebilmesi için MFK'nın belirli şartları taşıması gibi. Bireysel ya da kurumsal olarak verilen zekâtın da kullanım alanları belirlidir. Bu alanların dışına çıkılmaması gerekmektedir. Zarka (2012, s. 77) zekâtın mikrofinans faaliyetlerinde kredi olarak verilemeyeceğini, karşılıksız olarak fakirlere dağıtılması gerektiğini belirtmektedir. Ayrıca verilen zekât, sabit giderler (kira, çalışan maaşları, vb.) için kullanılamamaktadır. Bu kategoride sağlanan fonlar genellikle yoksulların tüketim ihtiyaçlarının karşılanmasına sarf

edilmektedir. Diğer yandan Rahman ve Dean (2013, s. 294) bağışçılardan gelen ya da hükümetlerden sağlanan fonların, yeni veya büyümekte olan İslami MFK'ların başlangıç maliyetleri, personellerinin eğitimi gibi alanlara kullanılabileceğini belirtmektedir.

Mevcut İslami MFK uygulamalarında Pakistan'daki Akhuwat bağış toplayarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Varlıklı kişilerin yanında programa dâhil olup karz-ı hasen alan ve ekonomik durumunu düzelteren mikrofinans müşterileri de programa bağış ile destek olmaktadır. Uluslararası fon uygulamalarına İKB'nin yoksullukla mücadele için 2007 yılında hayata geçirdiği Islamic Solidarity Fund for Development (ISFD)⁸³ örnek olarak gösterilebilir. İKB tarafından bazı üye ülkelerdeki (Sudan, Benin, Nijerya) mikrofinans programlarına destek verilmektedir⁸⁴.

2.6.2.2. Karz-ı Hasen Fonu

Karz-ı hasen, İslami mikrofinansta bir borç verme enstrümanı olmasının yanında aynı zamanda fon temin etme yöntemi olarak da kullanılmaktadır. İran'da 1979'dan beri yoğun şekilde uygulanan karz-ı hasen fonlarının kaynağını toplumda varlık sahibi insanların bu kuruluşlara verdikleri karzlar oluşturmaktadır. Bu kişiler istedikleri zaman verdikleri paraları geri çekme özgürlüğüne sahiptirler (Askari ve diğerleri, 2008, s. 201).

2.6.2.3. Menkul Kıymet İhraçları

İslami MFK'lar faaliyetlerini daha fazla kişiye ulaştırmak için İslami finasta 2000'li yıllardan itibaren yaygın bir şekilde kullanılan sukuk ihracıyla kaynak temin edebilirler. Bu sukuklar icâre, murabaha gibi sabit getirili olabileceği gibi, ortaklığa dayalı mudârebe, müşâreke gibi türlerde de ihraç edilebilir. Son dönemlerde İslami bankalar tarafından hibrit, yani birkaç metodu içeren sukuklar da ihraç edilmektedir. Sukuk ihraçları ile İslami MFK'ların elinde bulunan gayrimenkuller, icâre alacakları likit hâle getirilebilir ve bu sayede

⁸³ Fona ilişkin detaylı bilgi için bakınız:

http://www.isdb.org/irj/go/km/docs/documents/IDBDevelopments/Internet/English/IDB/CM/ISFD/ISFD_brief.html, Erişim Tarihi: 06.06.2017

⁸⁴ İKB tarafından desteklenen Nijerya'daki İslami mikrofinans ile ilgili detay için bakınız: Noibi (2014)

kaynak oluşturulabilir. Fakat normal İslami bankalar için bile oldukça masraflı (danışmanlık, kredi derecelendirme notu ihtiyacı, vb.) ve karmaşık olan sukuk ihraçlarının İslami MFK'lar tarafından kullanılabilir hâle gelmesi yakın zamanda zor gözükmemektedir. Konvansiyonel mikrofinansla bazı büyük kuruluşlar ancak yeni yeni borçlanma aracı ihraç etmektedir. Aynı zamanda mikrofinansın yaptığı işin çok riskli görülmesi böyle bir ihraca olacak talebin düşük olmasına neden olmaktadır.

Konvansiyonel finans alanında, toplumdaki sosyal problemlerin ortadan kaldırılması için kaynak temin etmeyi amaçlayan sosyal etki bonoları (*social impact bond*) ilk olarak 2010 yılında Social Finance Limited tarafından Birleşik Krallık'ta ihraç edilmiştir. Elde edilen gelirin, kısa süreli hapisshane bulmuş olan insanların tekrardan hayata karışabilmeleri için gereken rehabilitasyona ayrılması hedeflenmiştir (Social Finance, 2016, s. 16). Bu ihraç sonrasında sosyal etki bonolarının yaygınlığı artmıştır⁸⁵. İslami finansla da sosyal amaçlar için fon temin edilmesini sağlayacak sukuk ihraçlarının yapılması düşüncesi konvansiyonel uygulamalardan etkilenecek çıkmış ve yoksulluğun azaltılması için kaynak elde etmeyi amaçlayan sosyal bir sukuk ihraç edilmesi için *İhsan Sukuk* isimli bir girişim olmuştur⁸⁶. Yasal altyapıların kurulması, yatırımcıların bilgilendirilmesi ve maliyetlerin düşürülmesi durumunda sosyal etki sukukları, İslami mikrofinansla belirli bir ölçek yakalamış kuruluşlar için alternatif bir fon kaynağı oluşturabilir. Bununla birlikte mikrofinans programına müşâreke ve mudârebe gibi ortaklığa dayalı sukuk ihraçları ile sermaye desteği verilebilir (Dusuki, 2008, s. 57). Bu durum hem fon temini hem de yatırımcıların kendilerini mikrofinans programının bir parçası hissetmelerini sağlayabilir.

Sosyal etki sukuklarının yanında vakıf modeline dayalı İslami MFK'lar tarafından ihraç edilebilecek para vakfı sertifikaları da bir fon kaynağı temin yöntemi olarak önerilmektedir.

⁸⁵ Şu anda dünyanın birçok ülkesinde sosyal etki bonoları ihracı yapılmaktadır. Son verilere göre yapılan 74 ihraç ile 278 milyon dolar sağlanmış ve 107 bin insana destek verilmiştir. Yapılan ihraçların içerisinde ilk üç alanı; işgücünün geliştirilmesi (28 ihraç), ev sahibi olma (13 ihraç) ve çocuk ile aile refahı (9 ihraç) oluşturmaktadır. Kaynak: <http://www.socialfinance.org.uk/database/>, Erişim Tarihi: 28.03.2017

⁸⁶ <http://www.khazanah.com.my/Media-Downloads/News-Press-Releases/2015/Khazanah-issues-world%E2%80%99s-first-ringgit-denominated>, Erişim Tarihi: 28.03.2017

Hassan (2014), kişinin kendisi, ailesi hatta hayatta bulunmayan bir yakını için para vakfı sertifikası olarak vakfa para yardımında bulunabileceğini ve sertifikayı elinde bulunduran kişinin elde edeceği geliri yine hayır işlerine kullanılmasının talep edebileceğini belirtmektedir. Vakıf açısından ise sertifikanın satılması ile elde edilecek fon, mikrofinans işlemlerinde kullanılabilecektir. Sonuç olarak ister sosyal etki sukuku, ister mikrofinans programının hisselerle bölünerek satılması isterse de vakıf senetleri yoluyla İslami MFK'lar tarafından faaliyetlerini daha fazla kişiye ulaştırmalarına imkân verecek farklı yenilikler denenebilir. Seçilecek yöntemlerde kuruluşun yapısı, maliyetler, talep ve riskler gibi bir çok boyutun olduğunun da dikkate alınması gerekmektedir.

2.7. Risk Yönetimi Ürünleri

Mikrofinans ile hedeflenen kesim birçok açıdan risklere maruz kalmaktadır. Ekonomik durumları kötü olduğu için bu riskler, mevcut durumlarının daha da kötüleşmesine, içinde bulundukları durumdan çıkma gayretlerinin akamete uğramasına neden olabilmektedir. Örneğin, ailenin geçimini sağlayan ve düşük bir gelire sahip evin bireyinin rahatsızlanması ya da hayatını kaybetmesi tüm ailenin içinden çıkılmaz kötü bir duruma düşmesine neden olabilir. Diğer yandan, kasıtlı ya da kasıtsız olarak herhangi bir sebep nedeniyle verilen mikrokredinin geriye ödenmemesi durumu da söz konusu olabilir. Her iki durum da mikrofinans programının başarısız olması sonucunu doğurabilir. İslami mikrofinansta bu durumlarda hem programın devamlılığını sağlamak hem de ailenin zor durumda kalmasını engellemek amacıyla çeşitli metotlar kullanılmaktadır.

2.7.1. Mikrotekâfûl

İslami finansta bankacılıktan sonra en gelişmiş alanlardan biri İslami sigortacılık olarak da ifade edilen tekâfûldür. Malezya gibi İslami finans alanında öncü kabul edilen ülkelerde birçok tekâfûl şirketi bulunmaktadır. Tekâfûlün temelinde dayanışma yatmaktadır. Tekâfûl fonuna yapılan katkılar teberra olarak değerlendirilmekte ve üyelerin karşılaştıkları riskler sonucu doğan kayıpları bu fon üzerinden karşılanmaktadır. Böylece risk, birçok katılımcı

arasında dağıtılmaktadır. Tekâfûl fonunda biriken tutarlar İslami prensiplere uygun ürünlerde değerlendirilmektedir.

Mikrotekâfûl, isminde de belirtildiği üzere daha küçük katkıların yapıldığı ve yoksul insanların faydalandığı İslami sigortacılık uygulamasıdır. Mikrofinansın vurguladığı dayanışma prensibine oldukça uygun bir üründür (Hailey, 2009, s. 19). Yoksul kesimin gelirlerindeki dalgalanma, doğal afetler, sağlık sorunları, tarımsal ürünlerde hava şartları kaynaklı rekolte düşüklükleri gibi sebepler nedeniyle İslami MFK'lar faaliyetlerine mikrotekâfûlü de entegre etmektedirler. Tekâfûl fonları, belirtilen sebeplerle aldıkları kredileri geri ödeyemeyen müşteriler için kullanılmakta ve bu şekilde daha fazla fonun mikrofinans faaliyetlerinde kullanılmasına imkân sağlamaktadır (Rahman ve Dean, 2013, s. 300). Aksi takdirde, muhtemel batıkların karşılanması adına kenarda ihtiyat için bekletilen ve kredi olarak verilemeyen âtıl bir fon bulundurulması gerekecektir.

Bazı İslami mikrofinans programlarında mikrotekâfûlden farklı olarak zor durumda kalan üyelerin kullanmaları için fonlar oluşturulmuştur. Müşterilerden bu fona katkı yapmaları istenmekte ya da müşteriler zorunlu kılınmaktadır. Bu fon üzerinden ciddi sağlık sorunları geçiren ya da doğal afetler gibi önlenemeyen risklerle karşılaşan kişilere karz-ı hasen kullandırılmaktadır (Hassan, 2014, s. 79). Tekâfûl fonu vasıtasıyla müşterilerin kredilerini ödeyememe riski azaltılmaktadır.

2.7.2. Kefalet

Mikrofinansın temel özelliklerinden biri de gruba dayalı finansman yöntemini kullanmasıdır. Buna göre grup üyeleri birbirlerinin borçlarına kefil olmaktadır. Bu nedenle, hem birbirlerinin ekonomik durumlarını yakından takip etmekte hem de zor durumda olanların yerine finansmana erişimlerinin devam etmesi için diğer grup üyeleri tarafından bu kişilerin borçlarının ödenmesi söz konusu olmaktadır.

İslamda da kefalet meşru görülmüş ve fıkhıta “bir hakkın güvenceye bağlanması amacıyla bir kimsenin asıl borçlunun alacaklı karşısındaki sorumluluğuna katılması veya birinin teslimini üstlenmesi” şeklinde tanımlanmıştır (Apaydın, 2002, s. 168). İslami mikrofinans

uygulamalarında borcun ödenmesini sağlamak amacıyla üçüncü bir kişinin kefil olması istenmektedir. Ya da gruba dayalı modelde olduğu gibi diğer grup üyelerinden birbirlerine kefil olması beklenmektedir. Örneğin Pakistan'daki Akhuwat İslami mikrofinans kuruluşunda iki kefil yeterli görülmektedir (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 21).

2.7.3. Zekât

Zekât, İslami mikrofinansı konvansiyonel mikrofinanstan ayıran ve çok farklı işlevler gören önemli bir imkândır. Fon kaynağı olmasının yanında bir nevi sigorta işlevi de görmektedir. İslami MFK bünyesinde kurulacak zekât fonu mikrogişirmcilerin borçlarını ödeyemeyecek duruma gelmeleri durumunda kullanılabilecek bir imkân sunmaktadır (Obaidullah, 2008b, s. 65). Çünkü zekâtın sarf edileceği yerlerden biri de borç yükü altındaki kişilerdir. Fakat bu noktada çok seçici olunmalı ve istismarlardan kaçınılmalıdır. Çünkü borç alan birisinin böyle bir imkândan faydalanabileceğini bilmesi ahlaki tehlike problemini doğurabilir. Diğer bir deyişle, zaten borcunu ödemediğinde mevcut zekât fonunda karşılanacağı düşüncesi ile gereken gayreti göstermeyebilir. Müslümanların güvenilir olduğunun kabul edilmesi gerekse de istismarı önleyecek bir mekanizmanın kurulması hem zekât fonunun sağlıklı bir şekilde işletilmesine hem de gerçekten ihtiyacı bulunan daha fazla kişinin bu imkândan istifade etmesini sağlayacak, muhtemel sorunların önüne geçecektir. Zekâtın İslami mikrofinansla entegre edilmesi ile kredinin ödenmemesinden doğacak risk azaltılabilmektedir.

2.8. İslami Mikrofinansta Karşılaşılan Sorunlar

Konvansiyonel mikrofinansta karşılaşılan riskler ve zorlukların birçoğu İslami mikrofinans için de geçerlidir. İslami mikrofinansta, İslami prensiplere uyulmasından kaynaklı farklı riskler de doğabilmektedir.

Sürdürülebilirlik mikrofinans faaliyetleri için en önemli konuların başında gelmektedir. Kredilerin çok düşük tutarlarda ve çok sayıda kişiye verilmesi, ayrıca genellikle merkezden uzak bölgelerdeki insanların hedeflenmesi faaliyetlerin sürdürülebilirliğini etkilemektedir. İslami MFK'lar açısından da yüksek işletme maliyetleri ve fon kaynaklarına ulaşmadaki kısıtlar önemli zorluklardandır. Müşterilerden bilgi temin edilmesi ve verilen kredilerin

takiplerinin yapılması yüksek bir maliyet yüklemektedir. Mevcut İslami MFK'ların çoğunun kâr amacı gütmeyen STK'lardan oluşmaları nedeniyle bağışlara olan bağımlılıklarının yanında operasyonel açıdan etkinsizlik ve yeterli risk yönetim altyapısının olmaması sürdürülebilirlik sorununu derinleştirmektedir. Brugnoli (2011, s. 37) İslami MFK'ların bağışa bağımlı olma durumlarına dikkat çekerek, bu kuruluşların daha pazar odaklı, yani kâr amaçlı bir yaklaşıma geçmeleri gerektiğini belirtmektedir.

İslami mikrofinans farklı kılan özelliklerden biri ise sadaka ve zekât gibi fon kaynaklarının bulunmasıdır. Zekât önemli bir kaynak oluşturmakla birlikte sarf edilecek yerlerinin belli olması ve karşılıksız olarak verilmesinin zorunluluğu nedeniyle dar bir kullanım alanına sahiptir. Bu nedenle, kaynak çeşitlendirmesine gidilmesi gerekmektedir.

İslami MFK'ların toplam mikrofinans sektörü içerisindeki payı %1'ler civarındadır. Bununla birlikte yoksulluğun en fazla olduğu yerler içerisinde Müslümanların yoğunlukta yaşadığı ülkeler çoğunluktadır. İslami mikrofinansın daha fazla kişiye ulaşmasının sağlanması ve talep ile arz arasındaki farkın kapanabilmesi için kaynağa ihtiyaç duyulmaktadır. Brandsma ve Hart (2002) bu farkın sadece hükümetlerin ve bağışçıların fonları ile kapanamayacağını belirtmektedir. Aynı zamanda bu fon kaynaklarına bağımlılık sürdürülebilirlik sorununa neden olmaktadır. Rahman ve Dean (2013)'a göre bağışçılardan ve kamudan gelen fonlar yeni kurulan İslami MFK'ların başlangıç, eğitim ve personel masrafları gibi harcamaları için kullanılabilir; fakat İslami mikrofinansın nüfuzunu artırmak ve arz ile talep arasındaki boşluğu kapatmak için kendi kendine yetebilen mikrofinans modellerinin olması gerekmektedir.

Genel olarak İslami finans, özel olarak da İslami mikrofinans alanlarındaki diğer eksikliklerden biri ürün çeşitliliğinin azlığıdır. Mikrogişimcilerin ihtiyaçlarına hitap edecek ürünlerin sunulmasında sorunlar yaşanmaktadır (İbrahim, 2012, s. 97). Fon kaynaklarındaki eksikliğin yanında finansman tarafındaki ürün çeşitliliğinin azlığı uzun vadede İslami MFK'ların sürdürülebilirliği için sorun teşkil etmektedir (Rahman ve Dean, 2013, s. 295). Finansman tarafındaki ürün eksikliğiyle ilişkili olarak, en fazla tercih edilen borca dayalı murabaha uygulamasının da yoksulluğun ortadan kaldırılmasında çok fazla etkili olmadığına

yönelik eleştiriler de yapılmaktadır. Sultan (2012, s. 52) mikrofinansta kullanılan murabahanın borca dayalı yapısı nedeniyle yoksulların ihtiyaçlarını ticarileştirdiğini vurgulamakta, kâr-zarar esasına dayalı işlemlerin kullanılması gerektiğini belirtmektedir. Her ne kadar kâr-zarar ortaklıkları ideal bir metot olsa da murabahaya dayalı finansmanın tamamen ortadan kaldırılması ve ortaklıkların tercih edilmesinin beklenmesi çok gerçekçi değildir. Çünkü muhatap olunan kitle, haklarında tam bilginin temin edilmesinin zor olduğu, kredi geçmişi bulunmayan insanlardan oluşmaktadır. Hâlihazırda taşıdıkları belirsiz iş risklerinin yanında bir de mikrogirişimciden kaynaklanan asimetrik bilgi sorunu işlem maliyetlerini daha da artırmaktadır (Chowdhry, 2006, s. 3). Bu durum, karşılıklı güvene dayalı müşâreke ve mudârebe gibi yöntemlerin kullanılmasını zorlaştırmaktadır. Fakat yine de mevcut mikrokredi müşterilerinden kendilerini ispat etmiş kişiler ile bu yöntemlerin denenmesi gerekmektedir.

İslami mikrofinanstaki sorunlardan diğeri yetişmiş personel eksikliğidir. Belirli bir kapasiteye ulaşılması sonrasında profesyonel personel istihdamı söz konusu olmaktadır. Fakat sürdürülebilir duruma gelmekte zorluk çeken İslami MFK'ların bir de maaşlı personel çalıştırması yeni maliyetler getirmektedir. Ayrıca personelin normal bir finansal kurumda çalışandan farklı özelliklere ve hassasiyete sahip olması elzemdir. Çünkü yoksulların kendilerine has durumları ve kırılganlıkları bulunmaktadır. Bu nedenle, konvansiyonel mikrofinansta olduğu gibi İslami mikrofinansta da yetişmiş personel eksikliği sektörün büyümesi ile birlikte daha dikkat çekmektedir. Rahman ve Dean (2013, ss. 294-296) yerel dillerde eğitim malzemelerinin hazırlanması ve eğitim merkezlerinin geliştirilmesinin İslami mikrofinans sektörü için acil bir ihtiyaç olduğunu belirtmekle birlikte, bunun oldukça maliyetli olacağını da kabul etmektedir. Sonuç olarak İslami MFK'ların daha fazla insana ulaşması için insan kaynağına yatırım yapmaları; fakat bunu da mevcut faaliyetlerini aksatmayacak şekilde farklı kanallardan finanse ederek çözmeleri gerekmektedir. İslami mikrofinansı farklı kılan zekât, sadaka ve vakıf gibi kuruluşlar bu giderlerin karşılanması için İslami prensipler ve kısıtlar da dikkate alınarak değerlendirilmelidir.

2.9. İslami Mikrofinans Düzenlemeleri

Mikrofinansın başarılı olabilmesi için ülke içerisindeki yasal altyapının da destekleyici olması gerekmektedir. Bu noktada, hükümetlere ve düzenleyici kuruluşlara iş düşmektedir. Robinson (1998, s. 79) mikrofinansa yönelik kamu otoritesinin tutumunu; düzenleme, denetim, toplumun eğitilmesi ve daha önce yapılan hataların farkına varılması ile bunlardan ders çıkarılması olarak özetlemektedir.

İslami mikrofinansın uygulanmasına yönelik sağlanacak yasal altyapı; farklı kuruluşlar tarafından daha fazla ürün sunulmasına, birbirleri ile rekabetin düzenlenip çok geniş sayıda yoksula yüksek kalitede ve düşük maliyetle hizmet sağlanmasına katkı verecektir (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 47). Müslümanların yoğun olarak yaşadığı bazı ülkelerde genelde mikrofinans özelde ise İslami mikrofinansa yönelik yasal altyapının güçlendirilmesine yönelik adımlar atılmıştır.

Obaidullah ve Khan (2008, s. 49) İslam İşbirliği Teşkilatına üye 25 ülkedeki mikrofinans ve İslami mikrofinansa ilişkin yasal düzenlemelerini incelemiş ve 13 üye ülkenin İslami mikrofinansa özel yasa ve düzenlemelerde bulunduğunu tespit etmiştir. Bu ülkeler içerisinde en kapsamlı mikrofinans düzenlemelerine sahip olan ülke Pakistan'dır. Pakistan mikrofinans alanında önde gelen ülkelerden biridir ve STK modelinde örnek kabul edilen Akhuwat İslami mikrofinans uygulaması da bu ülkede bulunmaktadır. Yoksullukla mücadelede Pakistan'da MFK'lara özel önem verilmektedir ve buna yönelik olarak Pakistan hükümeti tarafından mikrofinans ile ilgili 2001 yılında bir düzenleme çıkarılmıştır. Buna göre vergilendirilebilir gelirin altında olan kişiler mikrofinans kapsamında tanımlanmıştır. Ayrıca, başarılı bir şekilde faaliyet gösteren MFK'lar teşvik edilmiş, tam yetkili bir banka olabilmeleri için beş yıl vergi istisnası getirilmiştir (Rahman ve Dean, 2013, s. 297).

İslami mikrofinans hizmeti sunacak finansal kuruluşlar için Pakistan Merkez Bankası tarafından 2006 yılında kapsamlı bir kılavuz yayımlanmıştır. Buna göre İslami mikrofinansın dört kurumsal modelden biri ile sunulması ve bunlara ilişkin standartlar belirlenmiştir. Oldukça kapsayıcı olan bu kılavuz incelendiğinde bazı noktaları diğer başka ülkelere örnek

teşkil edebilecek mahiyette ve dikkat çekicidir. Düzenlemede ilgili kurumsal modeller için belirlenen konularda öne çıkan dört husus şunlardır (State Bank of Pakistan, 2007):

(i) *İslami Mikrofinans Bankaları:*

Pakistan Merkez Bankası, mikrofinans bankalarını faaliyet bölgelerine göre 4 sınıfa ayırmıştır ve aynı sınıflandırma ile şartlar İslami mikrofinans bankaları için de geçerlidir: 1- Ülke geneli mikrofinans bankaları, 2- Eyalet (*province*) çapında mikrofinans bankaları, 3- Bölge (*region*) çapında mikrofinans bankaları, 4- İlçe (*district*) çapında mikrofinans bankaları. Bu sınıflandırmaya göre İslami mikrofinans bankalarının faaliyet alanı, yükümlülükleri ve kuruluş sermaye gereksinimi gibi özellikleri değişiklik göstermektedir. Örneğin kuruluş için gereken sermaye tutarları şu şekilde belirlenmiştir:

- a) Ülke geneli mikrofinans bankaları – minimum 1.000 milyon Rupî (yaklaşık 10 milyon USD)
- b) Eyalet çapında mikrofinans bankaları - minimum 500 milyon Rupî (yaklaşık 5 milyon USD),
- c) Bölge çapında mikrofinans bankaları - minimum 400 milyon Rupî (yaklaşık 4 milyon USD)
- d) İlçe çapında mikrofinans bankaları - minimum 300 milyon Rupî (yaklaşık 3 milyon USD)

Her ne kadar lisans alabilmek için minimum tutarlar yukarıdaki gibi olsa da bunların yanında diğer konvansiyonel mikrofinans bankaları ile benzer ve İslami mikrofinans bankalarına özel başka şartlar da belirlenmiştir. Bu şartlar içerisinde en dikkat çekenlerden biri, İslami mikrofinans bankasının Şer'i Danışman ataması zorunluluğudur. Bununla birlikte faaliyetlerinin İslami prensiplere uygun olduğunu açıkça müşterilerine ilan etmesi, bunu da hem fon kullandırma metotlarını hem de kâr-zarar esasına göre fon topladığını açıklayarak yapması istenmektedir.

(ii) *İslami Bankalar Bünyesinde İslami Mikrofinans Hizmetleri:*

Pakistan’da İslami bankaların da düşük gelir grubundakilere finansal hizmetler sağlaması teşvik edilmektedir. 2006 yılında konvansiyonel bankalara yönelik yapılan mikrofinans düzenlemesi İslami bankalar için de geçerlidir. Buna göre İslami bankalar dört şekilde İslami mikrofinans hizmeti sunabilmektedir. Birincisi, mevcut şubeler içerisinde İslami mikrofinansa tahsis edilmiş müstakil bir gişe üzerindendir. İkinci olarak İslami bankalara, isterlerse sadece İslami mikrofinansın sunulduğu şubeler açmaları imkânı sağlanmıştır. Bu müstakil şubelerin açılmasında uyulması gereken prosedürler diğer normal şubelerle aynı olarak belirlenmiştir. Üçüncü yöntemde ise İslami bankalar, iştirak olarak İslami mikrofinans bankası kurabilmektedir. Bu yöntemde yeni kurulan İslami mikrofinans bankası kurucu İslami bankanın Şer’i Danışma Kurulu’nu faaliyetlerinin devamı için kullanabilmektedir. Belirlenen son yöntemde ise İslami banka mevcut bir İslami/konvansiyonel MFK’ya operasyonel olarak değil ama finansman sağlayarak destek olabilmektedir. Burada İslami bankanın finansman sağlama metodu olarak müşâreke ya da mudârebe yöntemlerini kullanması tavsiye edilmektedir.

(iii) Konvansiyonel Bankalar Bünyesinde İslami Mikrofinans Hizmetleri:

Yapılan düzenleme ile konvansiyonel bankaların da belirli şartlar altında İslami mikrofinans hizmeti sunabilecekleri belirtilmiştir. Bu şartlardan bazıları şunlardır: Bankanın faizli fonları ile İslami mikrofinans fonlarının ayrılması, Şer’i danışmanların hizmetlerinin ve tavsiyelerinin düzenli bir şekilde mevcut olması, Şer’i uygunluk iç kontrol mekanizmasının kurulması gibi. Ancak bu şartlar sağlandığında konvansiyonel bankalara İslami mikrofinans hizmeti sunma izni verilmektedir.

(iv) Konvansiyonel Mikrofinans Bankaları Bünyesinde İslami Mikrofinans Hizmetleri:

Konvansiyonel bankalara olduğu gibi konvansiyonel mikrofinans bankalarına da İslami mikrofinans hizmeti sunma izni belirli kriterleri sağlamaları durumunda Pakistan Merkez Bankası tarafından verilmektedir. Belirlenen kriterler konvansiyonel bankalar için geçerli olanlar ile benzerdir.

Pakistan hükümeti başarılı MFK'ların tam teşekküllü bir banka olmaları için de teşvik edici düzenlemeler yapmaktadır. Buna göre MFK'ları banka olmaya teşvik için 5 yıl vergi muafiyeti getirmektedir (Rahman ve Dean, 2013).

Pakistan haricinde diğer ülkelerde de İslami mikrofinansla yönelik düzenlemeler söz konusudur. Örneğin Endonezya'da, 2002 yılında İslami finansın geliştirilmesi için yapılan 9 yıllık planlamada İslami mikrofinans hizmeti sunan yerel bankalara özel önem verilmiştir (Rahman ve Dean, 2013, s. 297).

Sudan'da yoksullukla mücadele etmek için İslami mikrofinans önemli bir araç olarak görülmektedir. Ülkenin finans sisteminin 1980'li yıllarda tedricen tamamen İslami sisteme döndürülmesi sonrasında bankacılık sektörü öncülüğünde İslami finans sistemi düzenlenmiş, 2007 yılında Sudan Merkez Bankası bünyesinde kurulan İslami mikrofinans birimi üzerinden mikrofinans sektörü de desteklenmiştir. 2008 yılında İslami bankaların yoksullara da mikrofinans ürünlerini sunması için önemli bir düzenleme yapılmıştır. Buna göre, İslami bankaların kredi portföylerinin en az %12'sini mikrofinans müşterilerine ayırması istenmiştir (Farid, 2013). Sudan Merkez Bankası tarafından ayrıca, toplumun eğitilmesi ve mevcut İslami mikrofinans fırsatları hakkında bilgilendirilmesine yönelik medyada ilanların yapılması için bankalara sorumluluk yüklenmiştir (Amine, 2016). Ayrıca İslami bankalar, Pakistan örneğinde olduğu gibi İslami mikrofinansla özel şubeler açmaları ya da şirketler kurmaları konusunda teşvik edilmiştir. 2011 yılında İslami mikrofinans sektörüne yönelik yeni bir düzenleme yapılmış, MFK'lar fon kabul eden ve etmeyen olarak ayrılmıştır. Fon kabul eden İslami MFK'lar; sermaye yeterliliği, likidite yönetimi gibi konularda daha sıkı düzenlemelere tabi tutulmuştur (S. Ali, 2014, s. 6). Her ne kadar Sudan Merkez Bankası tarafından yapılan düzenlemelerle İslami bankaların yoksullara daha fazla finansman sağlamasını teşvik etmek amaçlansa da mevcut durum bunun tersini göstermektedir. Sudan Merkez Bankası İslami Mikrofinans Birimi'nin paylaştığı rakamlara göre, bankaların toplam finansman portföylerinin içerisinde mikrofinansın payı 2000 yılında %7,2 iken bu rakam neredeyse her yıl gerilemiş ve 2010 yılında %1,8 olarak kaydedilmiştir (S. Ali, 2014, s. 6). Bu durum düzenlemenin yaptırım gücünün düşüklüğünü göstermektedir.

Genelde mikrofinansın, özelde ise İslami mikrofinansın daha da payının artırılması ve finansal hizmetlerin toplumun düşük gelir grubundaki insanlara da sunulması amacıyla kamu otoriteleri tarafından düzenlemeler yapılmakla birlikte, mikrofinans sektörünün düzenlenmesinde acele edilmemesi gerektiğine yönelik de bazı değerlendirmeler bulunmaktadır. Bu görüşün savunucuları tarafından, Bangladeş ve Endonezya gibi başarılı ülke örneklerinde, mikrofinansın herhangi bir özel düzenleme yapılmadan doğduğu ve geliştiği öne sürülmektedir (Peck ve diğerleri, 2003).

2.10. İslami Mikrofinans Modelleri

Dünyada İslami mikrofinansın toplam mikrofinans sektörü içerisindeki payı oldukça düşüktür. CGAP'ın 19 müslüman ülkede 125'in üzerinde MFK ile yaptığı araştırmaya göre İslami mikrofinansın ulaştığı müşteri sayısı yaklaşık 380 bindir ve bu da toplam mikrofinans müşteri sayısının %0,5'ini oluşturmaktadır (El-Zoghbi ve Kaylene, 2015, s. 1). Müşteri sayısının yanında İslami MFK sayısı da konvansiyonel mikrofinans ile karşılaştırıldığında oldukça geridedir.

Tablo 12:
İslami Mikrofinans Modellerinin Kapsamı

	Kuruluş Sayısının Payı	Ulaşılan Müşteri Payı	Etkinlik*
Köy/Kırsal Bankalar	%77	%16	0,21
STK'lar	%10	%17	1,70
Bankadışı Finansal Kuruluşlar	%5	%3	0,60
Kooperatifler	%4	%1	0,25
Ticari İslami Bankalar	%3	%60	20,0
Diğer	%1	%2	2,0

Kaynak: El-Zoghbi ve Tarazi (2013)'nin çalışmasından araştırmacı tarafından derlenmiştir.
Not: *Kuruluşun etkinliği "Ulaşılan Müşteri Payı / Kuruluş Sayısının Payı" üzerinden hesaplanmıştır.

İslami MFK'ların kuruluş türlerine göre sektördeki payları ve ulaştığı müşteri sayılarına bakıldığında, köy/kırsal banka kuruluş sayısının sektördeki payının %77, STK'ların %10 ve ticari İslami bankaların %3 olduğu görülmektedir. İslami mikrofinans hizmeti sunan İslami bankaların sayısının payı çok az olmasına rağmen ulaştığı müşteri sayısı oldukça yüksektir. Ulaşılan müşteri sayısının %60'ını İslami bankalar oluştururken köy/kırsal bankalarda bu

rakam %16, STK'larda ise %17'dir. Bu sonuçlara göre İslami bankalar tarafından sunulan mikrofinans hizmetlerinin etkinliği oldukça yüksektir.

Endonezya örneği haricinde mevcut formel finansal sisteme entegre olmuş bir örnek bulunmamaktadır. İslami bankalar tarafından mikrofinans hizmeti sunumu da çok yaygın değildir. Konvansiyonel mikrofinansa benzer olarak gruba dayalı finansman kullanılmakta ve çoğunlukla kadınlar hedeflenmektedir. Bu bölümde farklı kurumsal yapılar altında faaliyet gösteren İslami MFK'lardan bahsedilmektedir.

2.10.1. İslami Bankalar Bünyesinde Mikrofinans Programı Örneği: IBBL– Bangladeş

Sınırlı sayıda İslami banka bünyesinde mikrofinans programları bulunmaktadır. Genellikle mikrofinans hizmeti banka içinde özel bir program ile sürdürülürken, bazı İslami bankalarda ise mikrofinansa özel iştirak kurulmuştur. Tablo 13'te İslami mikrofinans hizmeti sunan İslami banka örnekleri gösterilmektedir.

Tablo 13:
Dünyadaki İslami Banka Bünyesinde Mikrofinans Programlarına Örnekler

İslami Bankanın İsmi	Ülke	Mikrofinans Başlangıcı	Tür
Bank of Khartoum	Sudan	2012	Banka İştiraki
Salaam Somali Bank	Somali	2016	Ürün
IBBL	Bangladeş	1995	Müstakil Program
The Social Islamic Bank	Bangladeş	1995	Müstakil Program
Bank Keshavarzi Iran	İran	2000	Müstakil Program
Tadhamon Islamic Bank	Yemen	2006	Banka İştiraki
MGTB ⁸⁷	Mısır	1963	Tüm bankacılık faaliyetleri

Kaynak: İlgili İslami bankaların internet sitelerinden ve faaliyet raporlarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

⁸⁷ MGTB 1963 yılında Mısır'da kurulmuş, 1967 yılında Nasır yönetimi tarafından kapatılmıştır. Bu İslami bankacılık girişiminin mikrofinans açısından önemi, faaliyetlerinde kurulduğu bölgedeki fakir insanların küçük tasarruflarını toplayıp bunları kullanarak elde ettiği kârı yine hesap sahiplerine dağıtmaya dayalı olmasıdır. Bu açıdan bir MFK olarak gösterilebilir. Sultan (2012, s. 49) MGTB ile günümüz MFK'ları arasındaki benzerlikleri şu şekilde özetlemektedir: i) kırsal kesimdeki insanların kendi kendilerine yetebilir hâle gelmelerini sağlamak, ii) ihtiyaç duydukları teknik ve işletme ile ilgili konularda bilgilendirmek ve destek vermek, iii) normal bankalar tarafından hizmet verilmeyen en yoksullara küçük finansmanlar sağlamak, iv) verilen kredilerin geri ödenmesi için toplum baskısını kullanmak. MGTB ile ilgili detaylı bilgi için Elizabeth Mayer (1985) ve Orhan (2018)'a bakınız.

Yukarıdaki İslami banka örnekleri içerisinde IBBL'nin RDS mikrofinans programı uzun yıllardır devam ettirilmesi ve literatürde hakkında birçok araştırma yapılmasından dolayı incelenmesi gereken bir uygulamadır.

Bangladeş dünyanın en yoksul ülkelerinden biridir. UNDP'nin 2014 yılı İnsani Gelişim Endeksi'nde 188 ülke arasında 142. sırada bulunmaktadır. Nüfusunun %49,5'u (75 milyondan fazla insan) çok boyutlu fakirlik içindedir. Ayrıca, nüfusunun %43,3'ü satın alma gücü paritesine göre 1,25 USD'nin altında yaşamaktayken, toplam işgücünün %76,4'ü günlük 2 USD PPP altında çalışmaktadır. Bangladeş'te yoksul kesime yönelik binden fazla mikrofinans programı uygulanmaktadır (Tablo 14).

Tablo 14:
Bangladeş Mikrofinans Sektörü Temel Göstergeleri*

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Lisanslı MFK/STK Sayısı	293	419	516	576	590	649	742	753
Müşteri Sayısı (mln)	23,5	24,9	25,3	26,1	24,6	24,6	25,1	26,0
Toplam Borçlu Sayısı (mln)	17,8	18,9	19,2	20,7	19,3	19,3	19,4	20,4
Verilen Kredi Miktarı (milyar BDT)	217	261	307	303	456	432	462	634
Geri Ödenecek Kredi Miktarı (milyar BDT)	135	143	145	174	211	257	282	266
Tasarruf Miktarı (milyar BDT)	47	51	51	63	75	94	107	135
Geri Ödenme Oranı (%)	98,0	97,9	97,4	95,5	97,7	97,7	95,6	96,0

Kaynak: MRA (2015, s. 9).

*Grameen Bank 1983 yılında yayımlanan Grameen Bank Ordinance isimli farklı bir düzenleme ile faaliyet göstermektedir. Bu nedenle rakamlara dâhil değildir.

Bangladeş'te binden fazla kurum tarafından mikrofinans hizmeti sunulmakla birlikte 2014 yılsonu itibariyle lisanslı kurum sayısı 742'dir ve 25 milyonun üzerinde müşteriye ulaşılmıştır. %95'in üzerindeki geri ödenme oranı yoksul insanların finansman sağlandığında borçlarını ödeyebildiklerini, borçlarına sadık olduklarını ortaya koymaktadır.

Yüzlerce MFK bulunmasına rağmen ilk üç kuruluşun toplam mikrofinans sektörü içerisindeki payı %70'lere yakındır. En bilinenleri Grameen Bank'tır.

Tablo 15:
Bangladeş'teki En Büyük MFK'lar (2015 yılsonu)

	Krediler		Kredi Müşterisi		Mevduat		Mudi Sayısı	
	Tutar (mln,\$)	Sektör Payı (%)	Kişi	Sektör Payı (%)	Tutar (mln,\$)	Sektör Payı (%)	Kişi	Sektör Payı (%)
BRAC	1.437	26	4.923.936	19	516	13	5.377.951	27
ASA	1.285	23	5.898.466	22	569	14	6.902.024	34
Grameen Bank	1.235	23	7.221.574	28	2.427	60	-	-
Toplam	3.956	72	18.043.976	69	3.511	87	12.279.975	61

Kaynak: <http://www.mixmarket.org/mfi/country/Bangladesh>, Erişim Tarihi: 20.05.2016, Bangladeş Piyasa Profili verilerinden araştırmacı tarafından derlenmiştir.

2015 yılsonu itibariyle ilk üç kuruluş 4 milyar USD civarında kredi kullandırmış ve 18 milyondan fazla kredi müşterisine ulaşmıştır. Grameen Bank'ın tasarruflardaki %60'a ulaşan payı dikkat çekmektedir. İlk iki sıradaki BRAC ve ASA STK olarak faaliyet göstermektedir (Tablo 15).

Bangladeş'te bu konuda uzmanlaşmış mikrofinans bankaları, STK'lar, ticari bankalar ve devlet kuruluşları tarafından mikrofinans hizmeti sunulmaktadır. Bu kurumların birçoğu konvansiyonel mikrofinans yaparken, bazı STK'lar İşlami mikrofinansı uygulamaktadırlar. 1995 yılından itibaren IBBL tarafından da RDS ismi altında İşlami mikrofinans hizmeti sunulmaktadır⁸⁸.

2.10.1.1. RDS'nin Kuruluşu, Temel Amaçları ve Hedef Kitlesi

Bangladeş'te yoksul halkın büyük kısmı kırsal kesimde yaşamakta ve finansmana ulaşamamaktadır. Bu nedenle içinde bulundukları durumdan kurtulabilmeleri daha da zorlaşmaktadır. IBBL'nin en önemli hedeflerinden biri kırsal-kent arasındaki dengesizliğin azaltıldığı dengeli bir İşlam ekonomisinin kurulmasıdır. Bu amaçla 1995 yılında IBBL

⁸⁸ IBBL'nin mikrofinans programı ile ilgili verilen bilgiler genellikle kamuya açık kaynaklar olan <https://www.islamibankbd.com/rds/> (Erişim Tarihi: 20.05.2016) ve IBBL'nin ilgili yıla ait faaliyet raporlarından temin edilmiştir.

bünyesinde RDS programı başlatılmıştır. Programda, kırsal ve tarım kesiminin yatırım imkânlarının karşılanarak istihdamın ve kırsal kesimdeki insanların gelirlerinin artırılması hedeflenmektedir. Bu şekilde yoksulluk ile mücadele etmeyi amaçlamaktadırlar. IBBL, kendileri tarafından başlatılan bu programın ülkedeki ilk İslami mikrofinans modeli olduğunu iddia etmektedir.

Programın temel amaçları ise şu şekilde belirtilmiştir:

- Yatırım imkânlarının, kırsal kesimlerdeki tarım, çiftçilik ve tarım dışı faaliyetlere genişletilmesi,
- Kırsal kesimdeki özellikle işsiz gençlerin ve fakirlerin serbest meslek ve gelir getirici faaliyetlerinin finanse edilmesi,
- Entegre kırsal kesim kalkınma yaklaşımı ile kırsal kesimdeki yoksulluğu azaltmak,
- Kırsal kesimde yaşayan insanların basma tulumba, barınma, temiz içme suyu elde etme imkânlarına yönelik yatırımları genişletmek,
- Aşırı yoksulluk içerisindeki insanlara eğitim ve sağlık hizmeti sağlamak,

Genel olarak programın amaçlarına bakıldığında kırsal kesimde yaşayan düşük gelir grubundaki insanların daha iyi bir yaşam sürmelerini sağlamak amacıyla finansal ve finans dışı hizmetlerin sunulması görülmektedir. Entegre kalkınma yaklaşımı ve kurumsal sosyal sorumluluk ile hedef kitleye sadece mikro yatırım imkânları değil, eğitim, kapasite geliştirme, insani yardım, sağlık, çevrenin korunması programları ile birçok katkı sağlanmaktadır. Bunları yaparken herhangi bir ticari kaygının düşünülmediği görülmektedir.

Bahsedilen amaçlar doğrultusunda RDS'nin hedef bölge ve kitlesine bakılabilir. Programın uygulanmasında ilk etapta kırsal kesimlerdeki semtlerde pilot çalışmalar yapılmıştır. O bölgeye en yakında bulunan IBBL'nin şubesinin gözetiminde gerçekleşmiştir. Daha sonra başarıya ulaşılması ile birlikte yavaş yavaş şubelerin olduğu tüm semtlerde uygulanmıştır.

Her şube kendisinden 10 kilometre uzaklığa kadar olan bölgedeki köyleri hedef olarak belirlemektedir. Ulaşımın kolaylığı, tarım ve diğer tarım dışı faaliyetlerin mevcudiyeti, düşük gelir grubunda insan sayısının çokluğu kriterlerine göre köyler seçilmektedir. Genellikle her

proje bölgesi, 4-6 arasında değişen köyden oluşmaktadır. Belirlenen bölgede ilgili şube fizibilite çalışması yapmakta ve bölgedeki hedef kitleyi, ekonomik faaliyet çeşitlerini tespit etmektedir. Seçilen bölgede ilgili şubenin en az 400 hedef grup oluşturması gerekmektedir.

2.10.1.2. Finansman Yöntemleri ve Tasarruf Ürünleri

RDS'nin farklı sektörlerle ve ihtiyaçlara yönelik finansman kalemleri ve üst limitler oluşturmuştur. Bu sektörler genellikle tarım ve hayvancılıkla ilgilidir (Tablo 16)

Tablo 16:
RDS Finansman Ürünleri Süre ve Üst Tutarları

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

Kaynak: http://www.islamibankbd.com/rds/ceiling_of_investment.php, Erişim Tarihi: 20.05.2016

Verilecek finansmanlara uygulanacak kâr payı kamu otoritesi tarafından belirlenmekte ve zaman zaman güncellenmektedir. Mevcut durumda %12,5 kâr payı uygulanmakla birlikte, zamanında yapılan ödemeleri teşvik için %2,5'luk bir indirim yapılabilir.

İki çeşit finansman yöntemi kullanılmaktadır. Bey'i muaccelde banka müşterinin talebine uygun olan malı satıcıdan alıp ve üzerine kârpayı koyarak müşteriye taksitli ya da ileri bir tarihte tek seferde ödenecek şekilde satmaktadır. İslami bankalar tarafından yaygın şekilde uygulanan bu yöntemle murabaha büyük ölçüde benzerlik göstermektedir.

Diğer finansman (ortaklık) yöntemi ise müşârekedir. IBBL ile mikrofinans müşterisi ya da müşterileri bir işin yapılmasında ortak olmaktadır. İki taraf da sermaye ortaya koymaktadır. Kâr ya da zarar olması durumunda en başta anlaşılan ortaklık nispetinde paylaşım yapılmaktadır.

RDS ile ilgili diğer bir konu ise geri ödeme ve finansman süreçlerinde ne gibi belgeler istendiğidir. Diğer birçok MFK'larda olduğu gibi program grup garantisine dayanmaktadır. Gruptaki her üye diğer üyeler için kişisel garanti vermekte, birbirlerinin aldıkları borcu geri ödeme performanslarını takip etmektedirler. IBBL'nin sosyal refah hedefine uygun olarak, muhatap olunan kitlenin içinde bulunduğu zor durum dikkate alınarak üyelere genellikle herhangi bir teminat istenmemektedir. Bu nedenle üye seçiminde çok ciddi bir prosedür izlenmekte, doğru kişilerin grup üyesi olması sağlanmaktadır. Üyelerden müşteri sözleşmesi, grup garanti formu ve diğer ücretlendirme evrakları alınmaktadır.

Finansmanın tam olarak geri ödenmesi için şube personelleri çok yakın bir takip gerçekleştirmektedir. Alan sorumluları sık sık müşterileri ziyaret edip, durumları hakkında bilgi almaktadır. Her alan sorumlusuna 400 müşteri verilmekte ve proje sorumlusu tarafından denetlenmektedir. Eğer bir şubede ondan fazla alan sorumlusu bulunuyorsa bir yardımcı proje sorumlusu daha atanmaktadır. Şubelerin üzerinde de bölge müdürlükleri bulunmakta ve bunlar yılda iki sefer şubeleri ziyaret etmektedir. Genel müdürlükten de görevliler yılda bir sefer şubelere ziyarette bulunmaktadır. Tüm bunlarla birlikte, şubelerin haftalık, aylık, çeyreklik ve yıllık olarak finansal durumları hazırlanmakta ve düzenleyici/denetleyici kamu kurumuna gönderilmektedir.

Ayrıca RDS'de zorunlu tasarruf ve merkez fonu sözkonusudur. Mikrofinansın amaçlarından biri de düşük gelir grubundaki kişilere tasarruf yapma alışkanlığını kazandırmaktır. Bu nedenle üyelere haftalık belirli miktarda zorunlu tasarruf yapmaları istenmektedir. RDS'de de iki çeşit tasarruf hesabı bulunmaktadır. Grup faaliyete başladığında üyeler kendi isimlerine Mudaraba Savings Account (MSA-RDS, mudârebe tasarruf hesabı) açmak zorundadır. Her hafta minimum 20 TK tasarruflarından bu hesaba koymaları gerekmektedir. Bununla birlikte isteyen üyeler Mudaraba Special Savings Hesabı (MSSA-RDS) açarak her

ay minimum 100 Tk bu hesaba yatırabilirler. Bu hesapta herhangi bir zorunluluk bulunmamaktadır. Mudârebeye dayalı hesaplar olmaları nedeniyle kendilerine bir kâr-zarar yansıtılabilmektedir.

Tasarruf hesaplarından hariç olarak her üyenin haftalık 5 TK'yı Merkez Fonu'na yatırması gerekmektedir. İlgili Merkez adına açılan MSA'da bu fon tutulmaktadır. Fon haftalık toplantılarda alınan karar ile grup üyelerinin refahı için karz-ı hasen olarak kullanılmaktadır. Fonun yönetimi Merkez Sorumlusu & Yardımcısı tarafından birlikte yapılmaktadır.

2.10.1.3. Sistemin İşleyişi

RDS'de finansman süreci aşama aşama şu şekilde işlemektedir:

- Şube yerleşim yerinin 10 km yarıçap alanı içerisinde uygun köyler seçilir,
- Hedef kitle ve işkolunu belirlemek için fizibilite çalışması yapılır,
- Tercihen benzer iş/uğraş sahibi olan 5 kişilik gruplar oluşturulur,
- Grubun faaliyetlerini koordine etmek amacıyla bir grup lideri ve yardımcısı seçilir. Daha sonra şube müdürü grubu ziyaret edip, onlarla süreç hakkına konuştuğundan sonra kendilerine hesap cüzdanını verir,
- En az iki en fazla 8 grup bir merkezi oluşturur. Mevcut grup liderleri kendi aralarında bir merkez lideri ve yardımcısı belirler ve bu kişiler merkezin faaliyetlerini koordine etmek ile görevli olur.
- Merkez haftalık olarak grup üyelerinin katılımı ile daha önce belirlenen saat, yer ve zamanda toplanır. Toplantılara katılan üyeler karar defterine katıldıklarını gösteren imzalarını atarlar. Programa devam edebilmek için toplantılara katılım zorunludur. Merkez toplantılarına saha sorumluları başkanlık eder. Genellikle toplantı gündemi şu maddelerden oluşmaktadır:
 - i) İslam, ahlaki değerler, sosyal haklar & sorumluluklar gibi konular hakkında tartışma,
 - ii) Finansman taksitlerinin, zorunlu tasarruf ve merkez fonuna katkıların toplanması,
 - iii) Yatırım tekliflerinin değerlendirilmesi ve onaylanması.

- Finansman alacak müşteriler merkez toplantılarında seçilir ve başvuru formları burada verilmektedir. Başvurunun sonuçlanması ile birlikte Grup Lideri, Merkez Lideri, Saha Sorumlusu ve Proje Sorumlusu tarafından imzalanan finansman almaya hak kazanan kişilerin bilgilerini içeren liste şube müdürüne teslim edilmektedir.
- Her grup üyesinin diğer üyelerin aldıkları finansmana garantör olması gerekmektedir. Eğer bir üye yükümlülüğünü yerine getirmezse diğerleri onu zorlamalıdır. Aksi takdirde ortaya çıkacak olan zarar diğer grup üyeleri tarafından karşılanmaktadır.
- Müşteriler ilk etapta en fazla 10.000 BDT (145 USD) finansman alabilir. Bununla birlikte 8 hafta sonra gösterdikleri performansa göre bu tutar en yüksek 100.000 BDT (1.449 USD) ye kadar çıkabilmektedir.
- Finansmanın kârpayı ile birlikte 45 eşit taksitler halinde haftalık geri ödenmesi gerekmektedir.

Mevcut durumda en yüksek finansman tutarına ulaşan müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak için 2005 yılında Mikrogişimci Yatırım Programı adında yeni bir finansman programı üretilmiştir. En üst limit 50.000 BDT (725 USD) ile 300.000 BDT (4.348 USD) arasında değişmektedir. Lokal tüccarlar & girişimcilere de bu limit altında imkân sağlanabilmektedir. Bu program ile RDS programında başarı gösteren düşük gelir grubundaki kişiler daha fazla bir finansman ile üst segmente çıkabilmektedir. IBBL açısından da orta vadede bu müşteriler normal finansman müşterisi olup, onlardan getiri sağlanabilmektedir.

RDS'nin yanında IBBL, 2012 yılında Kentsel Yoksulluk Kalkınma Programı (UPDS) isminde yeni bir program başlatmıştır. İlk olarak Dakka'daki Gandaria şubesinde başlayan programın amaçları şu şekilde belirtilmiştir.

- Kentsel yoksulluğu gelir getirici faaliyetlere yatırım ile azaltmak,
- Kentlerdeki özellikle varoşlardaki yoksulların yaşam koşullarını geliştirmek,
- Özellikle kentlerdeki çocukların & kadınların sağlık, eğitim durumlarını iyileştirmek,
- Yoksulların çevrelerinin düzenlenmesine yardım etmek,
- Etik ve dini değerleri geliştirerek suç & şiddet oranlarını düşürmek.

2.10.1.4. RDS'nin Finansal Performansı

RDS ilk uygulanmaya başlandığı 1995 yılından günümüze kadar istikrarlı bir şekilde kırsal kesimdeki yoksul halka finansman sağlamaya devam etmektedir. Kuruluşundan günümüze RDS'nin finansal performansının nasıl olduğu önem taşımaktadır. 2015 yılsonu itibariyle Bangladesh genelindeki 18.615 köyde 227 şube üzerinden 2.494 personel ile faaliyet göstermektedir. Üye sayısı 947 bin, finansman alan müşteri sayısı ise 570 bindir. 2007-2015 yılları arasında toplam müşteri sayısı yıllık ortalama %5,6 artış göstermiştir (Tablo 17).

Tablo 17:
RDS'nin Son 10 Yıllık Temel Finansal Göstergeleri

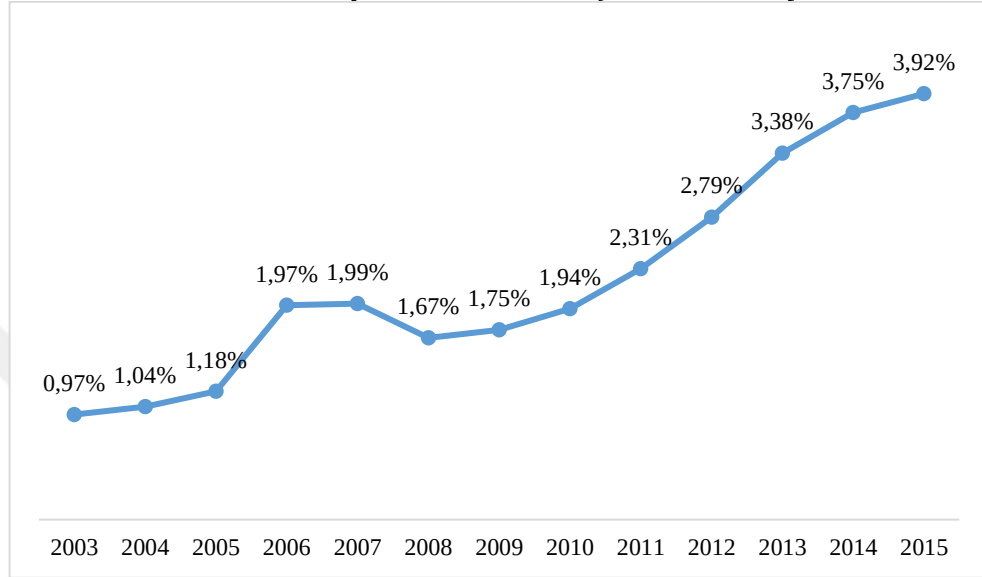
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	CAGR (‘07-‘15)
Köy	8.057	10.023	10.676	10.751	11.482	12.857	15.371	17.104	18.086	18.615	8,7%
Merkez	15.321	18.897	21.193	22.261	20.833	22.206	24.623	26.887	27.874	28.822	6,5%
Toplam Üye	409.575	516.725	577.740	492.475	523.941	608.703	733.520	836.227	911.470	947.305	8,7%
Müşteri Sayısı	N/A	350.278	321.848	312.036	319.859	382.319	474.766	532.235	585.919	569.820	5,0%
Devam Eden Finansman Tutarı (mln taka)	2.242,00	2.885	3.012	3.752	5.110	7.072	10.391	13.731	17.380	20.799	25,0%
Geri Ödenme Oranı	99,00	99,0	99,0	99,0	99,4	99,6	99,7	99,7	99,5	99,5	0,0%
Üyelerin Tasarruf Miktarı (ml taka)	728,00	1.054	1.271	1.489	1.776	2.340	3.323	4.531	5.727	6.891	25,2%
RDS Çalışan Sayısı	1.486	1.944	1.928	1.732	1.837	2.024	2.191	2.454	2.532	2.494	5,3%
Şube Sayısı	N/A	118	136	139	158	176	260	209	244	227	6,8%

Kaynak: IBBL'nin 2007-2015 yıllarındaki faaliyet raporlarından araştırmacı tarafından oluşturulmuştur. Not: 2012 sonrasındaki rakamlara UPDS de dâhildir.

2015 yılsonu itibariyle RDS bünyesinde kullandırılan finansman tutarı 20.799 milyon BDT'ye ulaşırken, 2006-2015 yılları arasındaki ortalama büyüme %25'tir. Finansman tutarındaki büyümenin, müşteri sayısındaki ortalama büyümeye (%5,6) nazaran oldukça yüksek olması (%24,5) kişilere daha fazla tutarlı finansman sağlandığını ortaya koymaktadır. Oldukça hızlı büyümeye rağmen geri ödenme oranlarındaki sağlamlılık devam etmektedir. %99,5 gibi yüksek bir geri ödeme oranı ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Düşük gelir grubundaki kişilerin borçlarına çok sadık olduklarını bu rakamlar göstermektedir. Üyelerin

toplam tasarrufları da finansman ile benzer olarak 10 yıllık dönemde ortalama %25 büyüme göstermiştir.

Grafik 4:
RDS'nin Toplam Yatırımlar İçerisindeki Payı



Kaynak: IBBL'nin 2007-2015 yıllarındaki faaliyet raporlarından araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

RDS, IBBL açısından stratejik öneme sahip bir programdır. Toplam yatırımları içindeki payı her yıl artmaktadır. 2003 yılında toplam yatırımlar içerisindeki payı %1'e yakinken 2015 yılsonunda %3,92 olmuştur. İlerleyen dönemde bu büyüme performansını göstermesi durumunda payı daha da artacaktır.

Tablo 18:
RDS'nin Güncel Temel Göstergeleri (31 Aralık 2016)

Performans Alanı	Değer
Programın Sunulduğu Şube Sayısı	252
Köy Sayısı (ülkedeki toplam köy sayısı 87.000)	19.418
Semt Sayısı (ülkedeki toplam semt sayısı 64)	64
Merkez Sayısı	28.960
Grup Sayısı	180.403
Üye Sayısı (mevcut)	999.140
Programdaki Kadın Üye Oranı	83%
Merkez Başına Düşen Ortalama Üye (beklenen 40)	35

Müşteri Sayısı (finansman alan)	582.852
Finansal Durum (RDS & MEIS)	
Kümülatif Finansman (mln BRT, kuruluştan bu yana)	161.891
Mevcut Devam Eden Finansman (mln BRT)	24.477
Gecikme (mln BRT)	111
Geri Ödenme Oranı	99,5%
Üyelerin Tasarrufları (mln BRT, Merkez fonu dâhil)	7.953
Finansal Durum (MEIS)	
MEIS Kapsamındaki Müşteri Sayısı	76.348
Kümülatif Finansman (mln BRT, 2005'ten bu yana)	47.757
Mevcut Devam Eden Finansman (mln BRT)	10.831
İnsan Kaynağı	
Saha Sorumlusu Sayısı	2.573
Proje Sorumlusu Sayısı	208
Bölge Sorumlusu Sayısı	23

Kaynak: <http://www.islamibankbd.com/rds/performance.php>, Erişim Tarihi: 30.07.2018

RDS'nin en güncel verilerine baktığımızda Aralık 2016 sonu itibariyle finansman sağlanan müşteri sayısı 556 bin olmuştur (Tablo 18). Bunların %83'ünü kadın müşteriler oluşturmaktadır. Geri ödenme oranı da oldukça yüksek bir seviyede %99,5 olarak devam etmektedir. 2005 yılında sunulmaya başlayan Mikrogişimci Yatırım Programı (MEIS) kapsamında 76.348 müşteriye destek verilmektedir. 2005 yılından bugüne verilen toplam finansman tutarı 47.757 milyon BRT'ye ulaşmıştır.

Sonuç olarak, IBBL bünyesi altında 1995 yılından beri Bangladeş'teki yoksul kesime sunulan program başarılı bir şekilde devam etmektedir. Bu program İslami banka bünyesinde mikrofinansın sunulabileceğini ve bunun da başarılı olabileceğini göstermektedir. Ayrıca, müşterilerdeki ilerleme ile bu kişilerin gelecek dönemde normal finansman müşterisi olabilecekleri de görülmektedir. Yani ilk etapta gelir getirmeyen, çok riskli bir iş gibi görünse de kısa vadede olmasa da orta, uzun vadede İslami banka için kârlı müşteri potansiyelinin artması sonucunu da doğurabilir. Aynı zamanda RDS programı IBBL'ye yeni müşteriler kazandırmanın yanında, bankanın diğer İslami bankalar arasında sosyal sorumluluk açısından ön plana çıkmasına katkı sağlamaktadır (Belal ve diğerleri, 2015).

2.10.2. STK Modeline Dayalı Mikrofinans Örneği: Akhuwat - Pakistan⁸⁹

İslami mikrofinans hizmetini sunan farklı kuruluş türleri bulunmaktadır. Bunlardan biri de STK'lardır. Pakistan'da faaliyet gösteren Akhuwat de STK modeli ile faizsiz mikrofinans sunan kuruluşlardan biri olup, gösterdiği başarı ile dikkat çekmektedir. İsmini Türkçe karşılığı kardeşlik olan Arapça Akhuwat (أخوية) kelimesinden almıştır. İnançlarından dolayı yaşadıkları zulüm nedeniyle Mekke'den Medineye hicret eden Müslümanlara Medine'deki Ensar kapılarını açmış ve mallarının yarısını onlarla paylaşmıştır. Akhuwat'ın esinlendiği, kendisine örnek aldığı ruh da işte bu Ensar-Muhacir kardeşliğidir. Akhuwat'e göre toplumda karşılıklı desteğe dayanan bir sistemin oluşturulması ile bu kardeşlik metaforu hayata geçirilecektir ve bunu başarmak için de en güçlü yöntem olarak mikrofinans görülmektedir.

Akhuwat'ın konvansiyonel mikrofinanstan en önemli farkı faizsiz olmasıdır. Kur'an-ı Kerim'de ve hadisi şeriflerde övülen karz-ı hasene dayalı olarak faaliyet göstermektedir. Vizyon olarak kendisine “*Merhamet ve eşitlik prensipleri üzerine inşa edilmiş yoksulluğun olmadığı bir toplum*” u belirleyen Akhuwat'ın misyonu, “*Faizsiz mikrofinans vasıtasıyla geri kalmış aileleri ekonomik ve sosyal olarak güçlendirerek ve girişimci potansiyellerini harekete geçirme, kapasite gelişimi ve sosyal rehberlik ile yoksulluğu gidermek.*”tir.

2.10.2.1. Akhuwat'ın Kuruluşu, Temel Amaçları ve Operasyonel Yapısı

Akhuwat'ın kuruluş fikri 2001 yılında Lahor'da bir grup arkadaş tarafından mevcut mikrofinans programlarındaki fahiş faiz oranlarının eleştirildiği bir toplantıda ortaya çıkmıştır⁹⁰. Grup üyelerinden birinin 10 bin rupilik bağışı ile program başlamıştır. Gruptaki diğer bir kişi olan Dr. Amjad Saqib bu parayı alıp ilk müşterileri olan dul bir bayana faizsiz kredi olarak vermiştir. Kadının şu özelliğine yapılan vurgu önemlidir: “İlk krediyi alan dul kadın ne dileniyor ne de bir bağış arıyordu, sadece bir yardım eli arıyordu.” Parayı

⁸⁹ Akhuwat mikrofinans programı ile ilgili verilen bilgiler çoğunlukla <http://www.akhuwat.org.pk> internet sitesinden 13-15.05.2016 tarihleri arasında temin edilmiştir. Çalışmanın model önerileri kısmı olan Bölüm 3'te Akhuwat'ın yöneticisi ile yapılan mülakatta ifade edilen görüşler kullanılmaktadır. Bu nedenle, Akhuwat ile ilgili diğer detaylar Bölüm 3'te ilgili başlıklarda verilmektedir.

⁹⁰ <http://www.akhuwat.org.pk/History.asp>, Erişim Tarihi: 13.05.2016

değerlendiren kadın 6 ay sonra krediyi geri ödeyerek yoksul insanlara güven ve saygı ile yardım edildiğinde başarılı olabileceklerini göstermiştir. Bu ilk başarılı uygulama ile faizsiz mikrofinansın uygulanabileceğine yönelik insanların güveni artmış ve daha fazla insan bağışta bulunmuştur.

Akhuwat ilk yıllarında basit hayırsever bir faaliyet gibi sürdürülmüş ve faizsiz mikrofinansın nasıl sürdürülebileceği test edilmiştir. Zamanla bağışlar kurucularının beklentilerinin oldukça ötesinde artmıştır. 2003 yılına gelindiğinde bağışlar 1,5 milyon rupiye ulaşmış ve kredilerin geri ödenmesindeki oran %100 olarak devam etmiştir. Bunun sonucunda Akhuwat'ı resmîleştirmek için adım atılmış ve Societies Registration Act of 1860 altında tescil edilmiştir. İlk şube Lahor, Township'te açılmış ve daha sonraki yıllarda başarısı kanıtlanan Akhuwat'e sivil toplumun da desteğiyle Lahor dışına açılmıştır.

Akhuwat'ın amaçları şu şekilde sıralanmaktadır:

- Yoksul ailelere ekonomik olarak bağımsız hâle gelmeleri için faizsiz mikrofinans hizmetleri sunmak,
- Uygulanabilir bir model ve yoksulluğun giderilmesinde geniş tabanlı bir çözüm olarak karz-ı haseni teşvik etmek,
- Sosyal rehberlik, kapasite gelişimi ve girişimcilik eğitimi sağlamak,
- Kardeşlik, merhamet ve gönüllülük ruhunu kurumsallaştırmak,
- Akhuwat'ten borç alanları bağışçıya dönüştürmek,
- Akhuwat'ı sürdürülebilir, büyümeye açık ve taklit edilen/örnek alınan bir organizasyon yapmak.

Akhuwat bahsedilen amaçlarına ulaşmak için kendisine yol gösterici ilkeler⁹¹ de belirlemiştir. İlk ilke “faizsiz mikrokredi”dir. Akhuwat ekonomik olarak yoksul kişilere faizsiz kredi sunarak kendi başlarına geçimlerini sağlayacak bir hayatı elde etmelerine destek

⁹¹ <http://www.akhuwat.org.pk/principles.asp>, Erişim Tarihi: 13.05.2016

olmaktadır. Ayrıca, tüm potansiyellerini ortaya çıkarmaları için ihtiyaç duydukları kabiliyet ve destek sağlanmaktadır.

Diğer bir ilke “dini mekanlarla irtibat”tır. Programdaki en önemli ve özgün düşünce dini mekânların (cami/kilise vb.) altyapılarını kredinin verilmesi ve toplumun katılımı için kullanılmasıdır. Böylece operasyonel maliyetler de düşürülmektedir.

Akhuwat “gönüllük ruhu”nu kendilerine başka bir ilke olarak belirlemiştir. Akhuwat’ın kısa zamandaki başarısındaki en önemli belirleyicisi, yönetimin ve ekip üyelerinin gösterdikleri gönüllülük ruhudur. Üst yönetim herhangi bir ücret almamaktadır.

Son ilke ise “borç alanları bağışçıya dönüştürmek”tir. Akhuwat kendisinden borç alanları ekonomik olarak istikrara ulaştıklarında programa bağışta bulunmaları ve böylece programın diğer üyelerine yardım yapmaları için teşvik etmektedir. Bu bağışlar ne bir zorunluluk ne de borç alanın kredi profili ile alakaya sahiptir.

Akhuwat’ın operasyonel yapısı da kendine has özellikler taşımaktadır. Akhuwat karz-ı hasene dayandığından sürdürülebilirlik için maliyetleri en aza indirmeyi hedeflemektedir. Sadece başvuru başına 100 rupi komisyon alınmaktadır. Başka herhangi bir ücret bulunmamaktadır. İbadethanelerin kullanılması açılımı oldukça dikkat çekicidir. Bu yerlerin sadece belirli vakitlerde ibadet edilen yerler olmaktan çıkarıp asıl ruhuna döndürmekte, hem de operasyonel maliyetlerini düşürmektedir.

Diğer yandan çalışanlardaki gönüllülük de maliyetlerin düşmesinde önemli bir role sahiptir. Yönetim kurulu başkanı ve diğer üyeler bağışlardan maaş almanın uygun olmayacağını düşündükleri için bir ücret ya da prim almamakta, en başından beri tamamen gönüllü olarak bulunmaktadır. Üst yönetim de finansal bir beklenti içerisinde olmayıp, hayır amaçlı çalışmaktadır. Diğer gönüllülükler ve üniversite öğrencileri de yardım amacıyla destek olmaktadır. Kurum herhangi bir araca sahip değildir, dışarı gitmek zorunda olan çalışanlar toplu taşımaları kullanmakta ve kendilerine yaptıkları harcamaların ücreti ödenmektedir. İnsan kaynağı ve operasyonel yapıdaki bu basitlik maliyetlerin düşmesini sağlamaktadır.

Akhuwat'ın temel ilkelerinden biri borçluların bağışçıya dönüştürülmesidir. Finansman sağladıktan sonra başarılı bir şekilde geri ödeme yapan birçok üye kuruma bağıшта bulunmayı ve kendisi gibi başkalarının da yardım almasını istemiştir. Onların talebi ile birlikte Akhuwat “Üye Bağış Programı”nı kurmuştur. Sağlanan finansman sadece insanların ekonomik durumlarını düzeltmelerini sağlamamış, toplumu de değıştirme arzularını harekete geçirmiştir. Bu programa bağıшта bulunmak bir zorunluluk değildir ve kredi süreçlerini etkilememektedir. Müşterilerin bağışçıya dönüşmesi de Akhuwat'ın finansal açıdan sürdürülebilirliğine katkıda bulunmaktadır.

Akhuwat iki kollu bir yayılma stratejisi belirlemektedir. İlki geleneksel olarak Pakistan'da şubeleşmektir. Kârlılıktan ziyade en fazla sayıda yoksul insana mesajlarının ulaşmasına yoğunlaşmaktadır. Yeni açılan şubelerle daha fazla insana ulaşılmaktadır. Diğer yandan ortaya koydukları yapının başkaları tarafından taklit edilmesini de istemekte ve teşvik etmektedirler. Bununla ilgili eğitimler düzenlemekte, lokal olarak faaliyet gösterecek başka girişimlere ilk kuruluşlarında destek olmaktadır. Sitelerinde sağladıkları detaylı bilgi de bu yöndeki şeffaflıklarını ve samimiyetlerini göstermektedir. Kendilerini taklit etmek isteyen kişilerden istekleri yerel başarı örnekleri olmaları ve Akhuwat'ın ismini kullanıp bir şubesi gibi algılanmamalarıdır.

2.10.2.2. Mikrofinans Ürünleri

Akhuwat tarafından düşük gelir grubundaki insanların birçok ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik çeşitli finansman ürünleri sunulmaktadır.

Aile girişimi kredisi, borç alan kişinin sürdürülebilir bir geçim sağlamasını kolaylaştırmak amacıyla yeni bir iş kurması veya mevcut işi genişletmesi için verilen bir kredidir. Akhuwat tarafından en fazla sunulan finansman ürünüdür ve kredi portföyünün %91'ini oluşturmaktadır. Kredinin büyüklüğü 10.000 – 30.000 rupi arasında değışmekle birlikte, ülkedeki hızlı değışen enflasyon da dikkate alınarak ilk kredi tutarı 15.000 rupiye kadar verilmektedir. Başvuruyu yapan kişinin krediyi almaya hak kazanması için uygulanabilir bir iş planı sunması gerekmekte, bu iş planının hazırlanmasında Akhuwat personelinde destek alınabilmektedir. Krediye “aile girişimi” isminin verilmesinin amacı ailenin sadece

kadın ya da erkek üyesini değil tüm aileyi kapsaması içindir. Tüm aile kredi sürecine katılmakla birlikte, işin yönetilmesinden uzmanlığı olan bir aile bireyi sorumludur. Bu finansman yöntemi tüm aile bireylerinin kredi sürecine katılması ile sosyal yapının güçlendirilmesine göre oluşturulmuş ve böylece şirket bireysel çaba değil aile girişimi olmaktadır.

Diğer bir finansman ürünü *kurtarma kredisidir*. Pakistan’da informal finansman yaygındır. Yoksul insanlar acil ihtiyaçları için tefecilerin eline düşebilmektedir. Uygulanan faiz oranları aşırı derecede yüksek olmakta, bazen %1000, borcu geri ödeyemeyen insanlar çok zor bir borç batağına düşmektedir. Kendilerinden sonra gelen nesil bile hala borcu ödemek zorunda kalabilmekte ve fasit bir daire oluşmaktadır. Kişiler anaparaya ulaşmadan ancak faizlerini ödemeye çalışmaktadır. Bu durumda olanların borç sarmalından çıkmaları imkânsızlaşmakta, bir anlamda köle durumuna düşmektedirler. Akhuwat böyle olumsuz ve işin içinden çıkması çok zor durumda olan kişilere “kurtarma, özgürlüğüne kavuşturma” kredisini vermektedir. Yöntem olarak, tefeciden alınan borcun anaparası tek seferde ödenmektedir. Borçlu kişi alınan bu parayı aylık taksitler halinde faizsiz olarak Akhuwat’e geri ödemektedir. Kurtarma kredisinde en yüksek limit 50.000 rupi olmakla birlikte, İcra Direktörü’nün başkanlık ettiği Komite’nin onayı ile daha yüksek tutarlar da verilebilmektedir.

Akhuwat’ın sosyal hedeflerinden biri de eğitimin yaygınlaştırılmasıdır. Bu nedenle *eğitim kredisini* finansman ürünü de sunmaktadır. Ekonomik nedenlerden kaynaklanan sorunlar sebebiyle eğitime devam edemeyen kişilere ya da onların bağımlı oldukları bireylere verilmektedir. Bu finansman ile finansal desteği olmayan kişilerin de eğitim almalarının sağlanması hedeflenmektedir. Kredinin üst limiti 25.000 rupi olmakla birlikte genellikle kişinin okul ücreti, geciken taksiti, kitap ile sarf malzemesi alımı, sınav ücreti gibi kalemlere harcanmaktadır.

Sağlık kredisini acil sağlık sorunlarını karşılayacak tasarrufları bulunmayan kişilere sağlanan bir finansman türüdür. Yoksul insanlar aslında başta ölümcül olmayan hastalıklara yakalanmak fakat ekonomik durumlarının el vermemesi nedeniyle zamanında müdahale

edilememesi sonucu hayatlarını kaybedebilmektedirler. Bu durumun önüne geçebilmek amacıyla Akhuwat tarafından 10.000 ile 20.000 rupi arasında değişen tutarda sağlık kredisi sunulmaktadır. Ayrıca bu finansman, Akhuwat Sağlık Hizmetleri programı bünyesinde Akhuwat'ın borçlu, çalışan veya temel sağlık hizmetlerden yoksun üyelerine sunulan sağlık hizmeti ile tamamlanmaktadır.

Her insan gibi yoksullar da bazı beklenmeyen olumsuz durumlar ile karşılaşabilmektedir. Fakat diğerlerinden farklı olarak ekonomik olarak zayıf kişiler bu durumların üstesinden gelebilecek tasarruflara sahip değildirler. Bu nedenle, içinde bulundukları olumsuz durumdan kurtulabilmek için finansmana ihtiyaç duymaktadırlar. Eğer sağlayamazlarsa, durumları daha da kötüleşip geçimlerini sağlayamamak duruma düşebilirler. Akhuwat bu vaziyette olan kişilere yönelik *acil durum kredisi* sunmaktadır. Genellikle sağlık harcamaları, makine tamiri, motorlu araç tamiri, veteriner giderleri ve yönetim harcamaları gibi kalemler için kullanılmaktadır. Kredinin büyüklüğü 5.000 ile 10.000 rupi arasında değişmekle birlikte bir yıl içerisinde geri ödenmesi beklenmektedir. 2-3 gün içerisinde sonuçlanan acil durum kredisini diğerlerinden ayıran en önemli özelliği başka krediler ile birlikte sunulabilmesidir.

Yoksul durumda olan insanlar parasızlık nedeniyle çok kötü şartlardaki evlerinde yaşamak zorunda kalmaktadır. Bu durumda olan kişilerin evlerinin odalarını, duvarlarını, çatılarını vb. gerekli olan işlemleri yapabilmeleri için iki yıl içerisinde geri ödenmesi gereken 30.000-70.000 rupi arasında değişen *ev kredisi* sağlanmaktadır. Yapılacak olan yenileme işleminin gerçekten çok gerekli ve kişinin yaşam kalitesinin artırılması için elzem olduğu, kesinlikle lüks olmaması dikkatle incelenmektedir.

Son finansman ürünü ise *evlilik kredisidir*. Yıllar boyu birçok fakir aileden gelen talepler ile oluşturulan bu kredide, kız çocuklarının evlilik töreni ve çeyiz masraflarını karşılamaları için ailelere finansman sağlanmaktadır. Kız çocuklarının evliliklerini kolaylaştırmak için verilen bu kredide üst limit 20.000 rupiye kadar çıkmaktadır.

2.10.2.3. Borç Verme Süreci

Finansman sağlanması süreci ilk tanıtım ile başlamakta daha sonra kredinin takibi ile devam etmektedir.

Öncelikli olarak yapılan *programın tanıtılması*dır. Yoksul bölgelerde, pazarlarda farkındalık kampanyası yapılarak ve daha önce kredi kullanan müşteriler vasıtasıyla program tanıtılmaktadır. Bununla birlikte insanların ibadet etmek için toplandıkları zamanlarda cami ve kilise yakınlarında tanıtımlar gerçekleştirilmektedir. Bu şekilde hem ibadet yerlerinin sosyo-ekonomik gelişime kapılarının açılması hem de kredi alanların geri ödeme performanslarının dini sorumluluk ile desteklenmesi gerçekleşmektedir. Ayrıca, operasyonel maliyetler de azaltılmaktadır.

Programın tanıtılması sonrasında *kişinin seçilmesi* aşamasına geçilir. Programdan haberdar olan kişilerin finansal destek sağlamak için başvuruları ile süreç başlar. Akhuwat yetkilisi (birim müdürü) tarafından başvuru sahibinin finansal destek almaya layık olup olmadığı değerlendirilir. Başvuranlarda genellikle şu özellikler incelenmektedir:

- Kişinin yoksulluk sınırının altında olup olmadığına,
- Sosyal çevresindeki itibarına ve güvenilir bir sosyal sermayeye sahip olup olmadığına,
- Daha önce yasadışı işe karışıp karışmadığına,
- Girişimci özelliklere sahip olup olmadığına.

Kişinin seçilmesi sonrasında başvuru sahibinin *iş planı hazırlaması* zorunludur. Hazırlanan iş planında; uygulanabilirliğine, başvuran hanehalkının masraflarından daha fazla gelir getirmesine böylece kredinin kolayca geri ödenip ödenemeyeceğine bakılır. Ayrıca başvuranın ailesi ile de görüşülerek krediyi ve planlanan işi destekleyip desteklemedikleri hakkında emin olunur.

Kredinin onaylanması sürecinde ciddi şekilde inceleme yapılmaktadır. Birim müdürünün gerekli incelemeleri yaptıktan sonra onay vermesiyle başvuru şube müdürüne yönlendirilir. Birim, şube ve bölge müdürlerinden oluşan kredi onay komitesinin incelemesi sonrasında

kredi onaylanır. Tüm bu süre yaklaşık üç hafta sürmektedir. İşin riski dikkate alındığında bu süre çok normaldir. Çünkü herhangi bir kredi geçmişi ve teminatı olmayan toplumun en riskli görülen kesimine finansman sağlanmaktadır.

Kredi alan her kişiden iki tane bireysel *garantör* istenmektedir. Bunların görevi, borçlunun sicili hakkında referansta bulunmak, borcunu zamanında ödemesi için onu ikna etmektir. İki garantörden biri borçlu ile aynı aileden olabilmektedir.

Kredilerin verilmesi ile birlikte *kapasite oluşturulması* da hedeflenir. Krediler ayda 2 ya da 3 sefer genellikle şubede/cami ya da kilisede düzenlenen toplantılarla verilmektedir. Bu toplantılarda 100-150 adet kredi sağlanmaktadır. Borç alan kişilerin beraberinde en az bir garantörünü getirmeleri gerekmektedir. Toplantıya şube ve genel müdürlükten Akhuwat personeli ile diğer program üyeleri katılmaktadır ve toplantı ile aynı gün kredi alanların işlerini daha etkin ve verimli sürdürmeleri için sosyal rehberlik programı da düzenlenmektedir. Kredi alan kişiler şu sosyal konular hakkında da bilgilendirilmektedir:

- Kız çocuklarının eğitimi,
- Tüm topluma hizmet etmek,
- Çevrenin korunması ve geliştirilmesi,
- Tarlanın ekilmesinin önemi,
- Yerel yasalara ve trafik kurallarına uyulması,
- İş hayatında en yüksek ahlaki değerlerin takip edilmesi.

Kredinin kullandırılmasından sonra birim müdürü ödemeleri takip etmek için evine ya da işyerine ziyarette bulunur. Taksitlerin her ayın 7'inde şubede yapılması gerekir, eğer 10'una kadar herhangi bir ödeme yapılmazsa tekrar birim müdürü iş yerine hatırlatmak için gitmektedir. Geri ödemenin yine de yapılmaması durumunda garantörden borcu ödemesi istenmektedir.

Akhuwat sadece iyi zamanlarında müşterilerinin yanında değil zor zamanlarında da onların hayatlarını rahatlatacak yöntemleri de bünyesinde bulundurmaktadır. Bunlardan biri de *karşılıklı yardım fonudur*. Ölüm ya da kalıcı engellilik gibi ani gelişen zor durumlar için üretilmiş bir fondur. İslami finansta kullanılan tekâfül uygulaması gibidir. Kredinin verildiği

zamanda müşterilerden %1'i kadar bir komisyonu bu fona vermesi istenmektedir. Tamamen isteğe bağlı olan bu fona çoğu müşteri katkıda bulunmak istemekte, 4.000 rupinin altındaki krediler bundan muaf tutulmaktadır. Borçlunun ölümü ya da kalıcı engellilik durumunda kredi borcu silinmekte, ayrıca bu fondan 5.000 rupi ek destek verilmektedir. Akhuwat karşılıklı destek fonu, bu tarz istenmeyen durumlarda kişiyi veya ailesinin sıkıntılarını gidermeyi ve onlara gerekli yardımda bulunmayı amaçlamaktadır.

2.10.2.4. Akhuwat'ın Finansal Performansı

Akhuwat kurulduğu günden bu yana 2 milyon 700 binden fazla aileyi mikrofinans ile desteklemiştir. Kadınlarla erkeklerin programdan faydalanma oranları birbirlerine benzerdir. Kredilerin %58'i erkeklere, %42'si ise kadınlara verilmiştir. Toplamda 65 milyon rupilik kredi verilirken, aktif kredi adedi 930 bin, aktif kredi hacmi ise yaklaşık 15 milyon rupidir (Tablo 19).

Tablo 19:
Akhuwat'ın Güncel Özet Finansal Göstergeleri

Destek verilen aile sayısı	2.768.537
Erkek üyelere verilen kredi	1.614.552 (%58)
Kadın üyelere verilen kredi	1.153.985 (%42)
Verilen kredi tutarı (bin, rupi)	65.350.110
Geri dönüş oranı	%99,67
Aktif kredi adedi	930.135
Aktif kredi hacmi (rupi)	15.469.644
Şube sayısı	789

Kaynak: Akhuwat'ın Güncel İlerleme Raporu, <http://www.akhuwat.org.pk/year-wise-progress-report/>, Erişim Tarihi: 30.07.2018

Akhuwat'ın verdiği kredilerdeki geri ödeme performansı çok yüksektir. Neredeyse verilen her karz geri ödenmektedir. Takibe dönüşüm oranı %0,5'ten bile azdır. Pakistan'ın birçok bölgesinde hizmet veren kuruluşun toplam şube sayısı ise 789'dur. Sonuç olarak Akhuwat benimsediği yöntemler ve prensipler ile Pakistan'da milyonlarca kişiye hizmet etmekte ve dünyanın farklı bölgelerindeki kuruluşlara bir rol model olmaktadır.

2.10.3. Yerel/Kırsal Banka Örneği: BPRS - Endonezya

İslami mikrofinansla yaygın şekilde benimsenen diğer bir model ise yerel/kırsal banka (*rural bank*) modelidir. Bu modele örnek olarak Endonezya’da başarılı bir şekilde faaliyette bulunan, isimleri kırsal banka anlamına gelen BPRS’ler gösterilebilir.

Endonezya, mikrofinans alanında önemli bir başarı örneği olarak gösterilmektedir. Robinson (2001, ss. 33, 34) bunun arkasında aşağıdaki maddeleri bir arada başarmasının yattığını belirtmektedir:

- i) *Mikrofinans müşterileri için uygun kredi ve tasarruf hizmeti metodolojileri oluşturma,*
- ii) *Çalışan eğitimi ve mikrofinans piyasası ile ilgili derin bilgiye sahip olmalarını cesaretlendirmek için teşvik,*
- iii) *Yüksek kredi geri ödeme oranı,*
- iv) *Tüm maliyetleri karşılayacak ve kârlı bir kuruma dönüşmesini sağlayacak fiyatlama mekanizmasına dayanması,*
- v) *Ülkenin genelinde düşük gelir grubundakilere finansal hizmetlerin etkin bir şekilde sunulmasını sağlayacak yönetim ve organizasyon sistemine sahip olma,*
- vi) *Sübvansiyon olmadan devamlı bir kurumsal kârlılık,*
- vii) *Ekonomik olarak aktif yoksullara geniş bir ulaşım.*

Yukarıdaki maddeleri gerçekleştirmeyi başaran Endonezya’da birçok farklı mikrofinans kuruluş modelleri bulunmaktadır ve bunların arasında en bilinenleri BPR (konvansiyonel kırsal bankalar), İslami kooperatifler (BMT), BPRS (İslami kırsal bankalar), konvansiyonel bankaların mikrofinans programlarıdır (Masyita ve Ahmed, 2013, s. 42). İslami mikrofinansın yaygınlaşmasında BPRS’ler ve BMT’ler önemli bir rol oynamaktadır.

Endonezya’da kırsal bankaların geçmişi uzun yıllara dayanmakla birlikte bu kuruluşların yasal düzenlemelere dâhil edilmesi 1988 yılındaki Başkanlık Kararnamesi ile olmuştur. Sonraki yıllarda (1992, 1998) yeni kararnameler çıkarılmış ve Endonezya Merkez Bankası tarafından denetlenecek olan özel sahipli kırsal bankaların kurulmasına müsaade edilmiştir

(Ahmed, 2013, s. 218). Bu kanuna göre ilk kırsal banka 1989 yılında, İslami olan kırsal banka da 1991 yılında kurulmuştur.

Temel amacı yoksulların girişimci hâle gelmeleri için desteklemek olan BPRS'lerin sahipleri genellikle şahıslar, İslami vakıflar, şirketler gibi özel kişi/kurumlar olmakla birlikte bazen yerel yönetimler de ortaklar arasında bulunabilmektedir (Seibel ve Agung, 2006, s. 13). Merkez Bankası tarafından denetlenen BPRS'ler normal bankalar gibi çeşitli şekillerde mevduat kabul etme yetkisine sahiptir.

BPRS'ler üyelerini, özelliklerine göre iki farklı gruba ayırmakta ve finansman metotlarını buna göre belirlemektedir (Seibel, 2005, s. 27). Birinci gruptakiler mevcut bir işe sahip ve en az iki yıldır faaliyetlerini başarılı şekilde sürdürenlerdir. Bu gruptakilerin geçmişe dönük başarılı kayıtları olduğu için kâr paylaşımı içeren murabaha, müşâreke, mudârebeye dayalı finansman ürünleri sunulmaktadır. İkinci gruptakiler ise daha önce herhangi bir iş tecrübesi, kaydı olmayan yeni müşterilerdir. Bu kesim azınlıktadır ve riskli görüldükleri için daha basit ürünlerden olan ve herhangi bir kâr paylaşımı olmayan karz-ı hasen ile desteklenmektedir. Finansman alanların bunları tüketimde değil gelir getirecek aktivitelerde kullanmaları istenmektedir.

BPRS'ler Endonezya'daki İslami finans sektöründe hızlı bir büyüme performansı göstermiştir. 1990'lı yıllarda 4 tane olan BPRS sayısı, Ocak 2012 itibariyle 155'e ulaşmış ve bu kuruluşların şube sayısı 389 olmuştur (Riwajanti, 2013a). Kırsal kesimdekilerin de finansmana ulaşmasını sağlayan BPRS'ler Endonezya İslami finans piyasasının alt kesimlere kadar nüfuz etmesinde etkili İslami MFK'lardır.

2.11. Türkiye'deki Uygulamaların Değerlendirilmesi

Önceki başlıklarda bahsedilen, İslami mikrofinansın özellikleri ve dünyadaki uygulamalar ışığında, Türkiye'de İslami mikrofinansa benzer kuruluşlar/ürünler olup olmadığı bu kısımda incelenmektedir. Araştırmadaki modellerden ilkinin oluşturan katılım bankalarının, mikro segmente yönelik olarak kullandıkları finansmanın özellikleri daha detaylı olarak ele alınmakta ve bunların sadece isimlerinde “mikro” ifadesi bulunduğu ve İslami mikrofinans

kategorisi altında değeriendirilemeyeceği ortaya konulmaktadır. Aynı şekilde katılım bankaları dışındaki kuruluşların da önceki başlıklarda verilen bilgiler ve uygulamalar dikkate alındığında İşlami MFK olarak sınıflandırılmayacağı ve bu nedenle Türkiye’de müstakil olarak faaliyet gösteren herhangi bir kurumsal İşlami MFK bulunmadığı belirtilebilir. Türkiye’de, İşlami MFK’ların sundukları hizmetlere sadece benzerlik gösteren “ürün ya da ürünler” sunan kuruluşlar bulunmaktadır.

2.11.1. Katılım Bankalarının Mikro Ölçekli Kobilere Yönelik Sağladığı Kredilerin İncelenmesi

Katılım bankalarının mevcut durumdaki finansman faaliyetlerinde dünyadaki uygulamalarla benzer şekilde bir mikrofinans hizmeti sunup sunmadığını ortaya koymak için iki veriye bakılması gerekmektedir. Bunlardan ilki BDDK tarafından aylık olarak kamuoyu ile de paylaşılan, katılım bankalarının tümünün ilgili verilerini içeren konsolide rakamlardır. İlk olarak bu finansal veriler üzerinden nicel analiz yapılmıştır. Sonrasında ise tam olarak mevcut uygulamaların anlaşılması için katılım bankalarının genel müdürlükteki mikro segmente yönelik kredilerden sorumlu ilgili birimlerde çalışan birer yetkiliyle görüşülmüştür. Yapılan bu görüşmelerde tüm katılım bankalarının birbirleriyle karşılaştırılabilmesini sağlamak amacıyla katılımcılara aynı sorular yöneltiştir. Bu şekilde, sektörde bulunan beş katılım bankasından elde edilen cevaplar üzerinden katılım bankalarının mevcut mikro kredileri incelenmiştir.

2.11.1.1. Katılım Bankalarının Finansal Verileri Üzerinden İnceleme

Türkiye’de KOBİ segmentine yönelik son yıllarda bankacılık sektörünün özel bir ilgi gösterdiği görölmektedir. Birçok banka KOBİ’lere özel finansman ürünleri geliştirmektedir. Reel ekonominin en önemli dinamiklerinden olan bu segmente yönelik bankalar arasında ciddi bir rekabet görölmektedir. Katılım bankaları da kuruldukları ilk günden bu yana KOBİ’leri hedeflemektedir. Çalışma prensipleri açısından da bu hedef oldukça makuldür. Reel ekonomiyi desteklemeyi hedefleyen ve ölçek olarak diğer konvansiyonel bankalarla

rekabet edebilecek durumda olmayan katılım bankalarının KOBİ'lerle yakın işbirliği içerisinde bulunması normal bir durum olmuştur.

Türkiye'de KOBİ'ler ekonominin önemli dinamiklerinden biridir. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan 2014 yılına ilişkin verilere göre, toplam girişim sayısının %99,8'ini, istihdamın %73,5'ini, maaş ve ücretlerin %54,1'ini, cironun %62,0'sini, ihracatın %56,4'ünü, ithalatın ise %37,8'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır (TÜİK, 2016). 2012 yılında yapılan düzenleme ile KOBİ tanımı değiştirilmiş (Resmî Gazete, 2012) ve KOBİ'ler üç sınıfa ayrılmıştır. Buna göre “*on kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri bir milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler*” mikro işletme, “*elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri sekiz milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler*” küçük işletme, “*ikiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler*” ise orta büyüklükteki işletme olarak tanımlanmıştır. (Tablo 20)

Tablo 20:
Türkiye'deki KOBİ Tanımı

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 1 Milyon TL	≤ 8 Milyon TL	≤ 40 Milyon TL
Yıllık Mali Bilançosu	≤ 1 Milyon TL	≤ 8 Milyon TL	≤ 40 Milyon TL

Kaynak: KOBİ Bilgi Sitesi, <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/layout>, Erişim Tarihi: 20.06.2016

2017 yılsonu itibariyle katılım bankaları tarafından kullandırılan toplam 98 milyar TL'lik kredinin 34 milyar TL'sini (%34) KOBİ kredileri oluşturmaktadır. 2006-2017 yılları arasında KOBİ kredilerinin yıllık bileşik ortalama büyüme oranı (CAGR), toplam kredilerle benzer

şekilde (%23,8) %21,6 olmuştur⁹². 2017 yılsonu itibariyle toplam KOBİ müşteri sayısı (nakdi, gayrinakdi toplam) 88 bine ulaşmıştır⁹³ (Tablo 21). KOBİ kredilerinin geri ödenme performansları incelendiğinde 2017 yılsonu itibariyle takibe dönüşen kredi oranının %5,5 civarında olduğu görülmektedir.

Tablo 21:
Katılım Bankalarının KOBİ'lere Yönelik Kullandırdığı Krediler
(Aralık 2017, milyon TL)

	KB Toplam Krediler	KOBİ Nakdi Krediler	KOBİ Kredilerinin Payı	Takibe Dönüşüm Oranı	Müşteri Sayısı (Kişi)
2006	9.323	3.896	%42	%2,01	39.841
2007	14.072	4.432	%31	%3,27	42.425
2008	17.641	5.036	%29	%6,11	41.767
2009	23.641	7.008	%30	%6,70	55.050
2010	30.823	11.577	%38	%4,50	70.705
2011	38.538	15.472	%40	%3,30	87.287
2012	47.961	22.644	%47	%3,27	105.455
2013	62.029	28.793	%46	%3,50	112.501
2014	64.065	29.120	%45	%5,15	123.539
2015	72.038	30.201	%42	%6,99	123.377
2016	75.896	28.262	%37	%6,54	92.480
2017	97.615	33.526	%34	%5,56	88.384

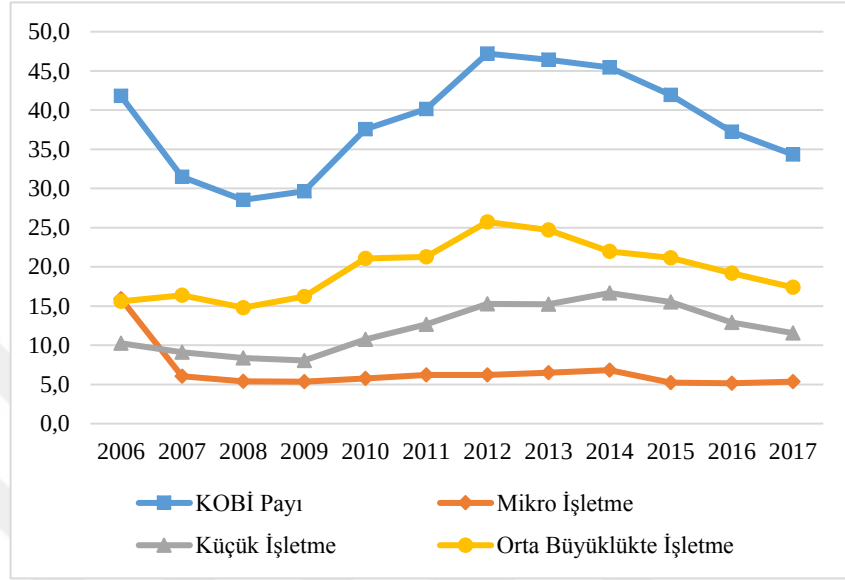
Kaynak: Aralık 2017 BDDK Türk Bankacılık Sektörü İnteraktif Aylık Bülten verilerinden araştırmacı tarafından oluşturulmuştur. <http://www.bddk.org.tr/BultenAylık>, Erişim Tarihi: 10.11.2018

KOBİ'ler içerisinde sınıflandırılan mikro işletmeler çalışmamızın asıl ilgi alanını oluşturmaktadır. 2017 yılsonu itibariyle katılım bankaları tarafından kullandırılan toplam nakdi krediler içerisinde KOBİ'lerin toplam payı %34, orta büyüklükteki işletmelerin %17, küçük işletmelerin %12, mikro işletmelerin ise %5'tir (Grafik 5).

⁹²Her ilgili yılda gerçekleşen büyüme rakamları farklı olmakla birlikte, CAGR bize düzenli büyüme varsayımı altında yılda ortalama ne kadar büyüme gerçekleştiğini göstermektedir.

⁹³ 2006-2017 yıllarında müşteri sayılarındaki CAGR ise %7,5'tir.

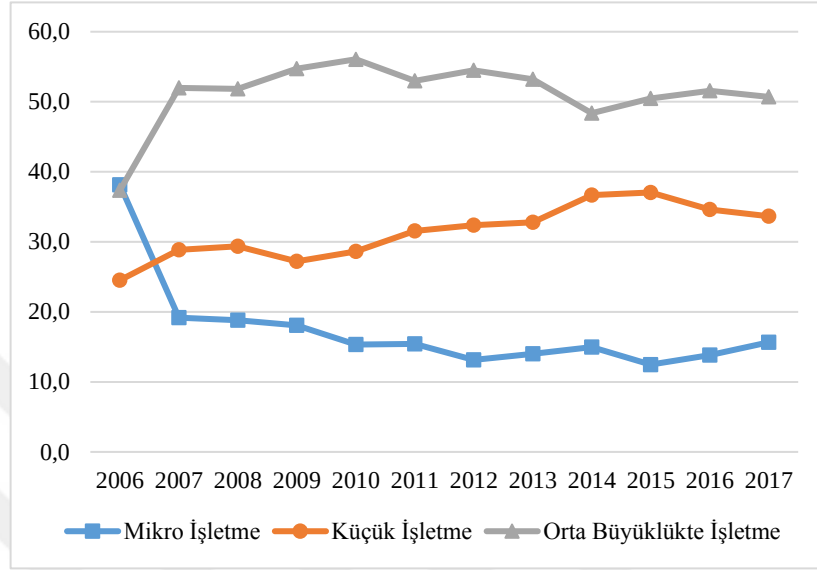
Grafik 5:
Toplam Krediler İçerisindeki Paylar (Katılım Bankaları Verileri, %)



Kaynak: BDDK Türk Bankacılık Sektörü İnteraktif Aylık Bülten, Aralık 2017 verilerinden araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

KOBİ kredilerin kendi içindeki payına baktığımızda mikro işletmelerin payının 2015 yılına kadar düzenli olarak azaldığı, ancak bu yıldan sonra hafif bir yükselişle 2017 yılında %16'ya yükseldiği görülmektedir. Orta ve küçük büyüklükteki işletmelerin payları ise sırasıyla %51 ve %34'tür (Grafik 6).

Grafik 6:
Toplam KOBİ Kredileri İçerisindeki Paylar (Katılım Bankaları Verileri, %)



Kaynak: BDDK Türk Bankacılık Sektörü İnteraktif Aylık Bülten, Aralık 2017 verilerinden araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

KOBİ alt segmentlerini kredi verilen müşteri sayıları açısından değerlendirdiğimizde 2017 yılsonu itibariyle mikro işletme 31.922, küçük işletme 37.820 ve orta büyüklükte işletme 18.642 adettir. 2006-2017 yılları arasında küçük ve orta büyüklükte işletmeler benzer şekilde yıllık ortalama %15,3 büyüme gerçekleştirmiştir (Tablo 22). Mikro işletme sayısında ise oldukça düşük bir yıllık ortalama büyüme (%1,2) görülmektedir. Kredilerin takibe dönüşüm oranlarında 2013-2015 yılları arasında tüm KOBİ segmentlerinde büyük bir bozulma gerçekleşmiştir. Bu durum sektördeki bir katılım bankasından ve ekonomideki yavaşlamadan kaynaklanmış olabilir. O tarihlerde hem içeride hem de dışarıda yaşanan olumsuz gelişmeler, özellikle mikro işletmeler üzerinde olumsuz bir etki yapmıştır. 2015 yılı sonrasında ise mikro işletmelerin aktif kalitesinde ciddi bir toparlanma görülürken, aynı durum küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için söz konusu değildir.

Tablo 22:
KOBİ Alt Segmentleri Karşılaştırması

	Müşteri Sayısı			Takipteki Kredi Oranı			Müşteri Başı Kredi Tutarı (TL)		
	mikro	küçük	orta	mikro	küçük	orta	mikro	küçük	orta
2006	28.022	7.910	3.160	%4,25	%1,08	%0,34	83.750	186.312	551.299
2007	23.331	12.411	4.853	%5,53	%3,63	%2,24	53.712	154.095	498.785
2008	18.284	14.926	6.461	%10,46	%6,67	%4,22	98.904	168.988	491.966
2009	22.976	20.223	9.040	%8,02	%7,53	%5,85	124.474	174.523	554.593
2010	29.978	25.342	11.353	%9,49	%4,53	%3,12	129.747	233.208	697.351
2011	36.546	31.482	14.105	%6,09	%2,40	%3,02	125.446	266.439	691.709
2012	45.546	40.644	14.043	%5,93	%3,14	%2,71	126.467	293.253	1.007.361
2013	44.566	46.650	15.070	%3,34	%3,96	%3,26	180.312	335.910	1.112.433
2014	45.856	54.746	17.729	%10,69	%3,96	%4,32	194.021	348.105	1.032.285
2015	44.394	55.499	17.437	%14,87	%5,77	%5,94	165.345	367.631	1.109.024
2016	35.166	39.065	18.249	%6,66	%7,60	%5,78	171.338	391.144	1.197.372
2017	31.922	37.820	18.642	%4,22	%5,99	%5,68	267.630	482.457	1.402.426
CAGR	%1,2	%15,3	%17,5				%11,1	%9,0	%8,9

Kaynak: BDDK Türk Bankacılık Sektörü İnteraktif Aylık Bülten, Aralık 2017 verilerinden araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

Katılım bankalarının mikro işletmelere yönelik kullandıkları finansmanın “mikrofinans” olup olmadığına yönelik en dikkat edilmesi gereken veri bu işletmelere verilen finansmanın ortalama tutarıdır. Buna göre 2017 yılsonunda müşteri başına verilen finansman tutarı mikro işletmeler için ortalama 268 bin, küçük işletmeler için 482 bin ve orta büyüklükte işletmeler için ise yaklaşık 1,4 milyon TL’dir. Bu rakamlara göre, katılım bankalarının mikro işletmelere verdiği kredilerin tutarı hem Türkiye’deki hem de dünyadaki uygulamalara bakıldığında oldukça yüksektir ve bu anlamda mikrofinans olarak sınıflandırılması güçtür.

2.11.1.2. Katılım Bankalarındaki Yetkililerle Yapılan Görüşme Üzerinden İnceleme

Katılım bankaları tarafından KOBİ segmentinin bir alt kırılımı olarak mikro işletmelere yönelik finansman kullandırılrsa da bu finansman ile ilgili BDDK’nın konsolide rakamlarından elde edilen veriler tam olarak net durumu ortaya koymamaktadır. Aynı

zamanda bu segment, ismen “mikrokredi” gibi anlaşılsa da dünyadaki mikrofinans uygulamalarında kastedilen “mikrofinans”ı kapsayıp kapsamadığının tespiti için daha detay bilgiye ihtiyaç vardır. Bu noktada mikrofinansın en önemli özelliği olan “*düşük gelir grubundaki* kişi ya da mikrogirişimcilere *teminatsız* olarak finansman sağlanması”, temel değerlendirme kriterleri olacaktır. Bu iki hususu ve bazı uygulamaları anlamak için mevcut mikro segmente yönelik kullandırılan finansman ile ilgili, Türkiye’deki beş katılım bankasının mikrokredilerle ilgili biriminde çalışan bir yetkili personelle görüşülmüştür.

Genel müdürlükteki bu kişiler katılım bankasının mikro segmente yönelik sunduğu finansmana yönelik detaylı bilgiye sahiptir. Katılım bankaları bazında, mikrokredilerden sorumlu birimler farklılık göstermektedir. Örneğin, Albaraka Türk’te Bireysel Krediler bu konu ile ilgilenirken, Kuveyt Türk’te ise Mikro Satış ve Pazarlama Birimi sorumludur. Katılımcıların hepsi kurumlarında Yönetmen (Müdür Yardımcısı) seviyesinde görev yapmaktadır. Görüşme tarihleri ve diğer bilgiler aşağıda sunulmuştur (Tablo 23).

Tablo 23:
Mikro Segment ile İlgili Görüşme Yapılan Katılım Bankası Yöneticilerine İlişkin Bilgiler

Katılımcının Birimi	Katılımcının Ünvanı	Çalıştığı Katılım Bankası	Görüşme Tarihi
Bireysel Krediler Müdürlüğü	Yönetmen	Albaraka Türk Katılım Bankası	27.03.2017
Perakende Pazarlama Müdürlüğü	Yönetmen	Vakıf Katılım Bankası	11.07.2017
Girişimci Krediler Müdürlüğü	Yönetmen	Ziraat Katılım Bankası	07.12.2017
Bireysel Krediler Müdürlüğü	Yönetmen	Türkiye Finans Katılım Bankası	15.12.2017
Mikro Satış ve Pazarlama Birimi	Yönetmen	Kuveyt Türk Katılım Bankası	20.12.2017

Katılım bankacılığı sektöründeki üç özel katılım bankası (Albaraka Türk, Kuveyt Türk, Türkiye Finans) uzun yıllardır faaliyet göstermektedir ve mikro segmente yönelik hâlihazırda finansman sağlamaktadır. Ancak, Ziraat Katılım ve Vakıf Katılım’ın yeni kurulmaları hasebiyle mikrokredi verip vermediklerini anlamak için çok temel ve başlangıç olarak “Kurumunuzda mikro segmente yönelik kredi kullandırılmakta mıdır?” sorusu iletilmiştir.

Tüm katılım bankaları bu soruya “evet” cevabını vermiş ve kurumlarında mikrokredinin olduğunu ifade etmişlerdir.

Katılım bankalarının kullandığı mikrokrediler, KOBİ segmenti altında sınıflandırılmakta ve bu yüzden ticari kredilerdir. Diğer bir ifade ile bireysel kredi türü değildir. Bireysel olarak gerçek kişilere sağlanan finansmanlar bu sınıflandırma kapsamında değildir. Bu durum, değerlendirme yapılırken dikkate alınmalıdır. Katılım bankaların mikro segment müşterilerini iki grup oluşturmaktadır: Şahıs şirketleri ve birkaç ortaklı anonim/limited şirketler. Sadece Türkiye Finans’ta mikro müşterilerin çoğunluğunu anonim/limited şirketler oluşturmaktadır, diğer dört katılım bankasında ise şahıs şirketleri çoğunluktadır.

Diğer bir soru ise “*Mikro müşteriler en çok hangi amaç (mal alımı, gayrimenkul, vs.) ile finansman istemektedirler? Mevcut uygulamada en fazla karşılaşılandan en az karşılaşılan doğru lütfen sıralayınız. (1. En fazla, 5. En az)*” şeklindedir. Buradaki amaç müşterilerin aldıkları finansmanı hangi üretim ya da yatırım süreçlerinde kullanacağına yöneliktir.

Tablo 24:
Katılım Bankasından Sağlanan Finansmanın Kullanım Amacı

Katılım Bankası	Sermaye malı alımı	Gayrimenkul alımı (dükkân, arsa, vb.)	Ticari araç alımı	Tüketim kredisi
Albaraka Türk	1	1	1	5
Vakıf Katılım	3	1	2	4
Ziraat Katılım	1	4	2	5
Türkiye Finans	3	4	4	3
Kuveyt Türk	3	4	2	1

Hangi amaçla kredinin alındığına yönelik soruya cevap olarak en fazla; sermaye malı, gayrimenkul alımı (arsa, dükkân, vs.) ve ticari araç alımı için kredi başvurusu yapıldığı, tüketim ihtiyaçları için ise nadiren karşılaştıklarını belirtmişlerdir (Tablo 24). Buna göre şahıs şirketleri işlerini devam ettirebilmek için görece maliyetli olan ve mevcut özkaynakla finanse edilmesi zor olan sermaye malı, araç, dükkân gibi yatırımlarını katılım bankalarından aldıkları krediler ile karşılamaktadır. Tüketim amaçlı finansman yöntemlerinin katılım bankalarında limitli şekilde mevcut olması nedeniyle “tüketim” amaçlarına yönelik başvurular en az karşılaşılan durumlardandır.

Başvuruların değerlendirilmesinde dikkate alınan göstergeler sorulduğunda, şirketin cirosu, teminat yapısı ve aktif büyüklüğüne bakıldığı belirtilmiştir (Tablo 25). “Teminat yapıları”nın tüm katılım bankaları için en önemli kriter olarak söylenmesi dikkat çekicidir. KOBİ tanımında kullanılan çalışan sayısının ise değerlendirme süreçlerinde önemsiz olduğu ifade edilmiştir. KOBİ yönetmeliğindeki sınıflandırmada olduğu gibi başvuran işletmenin bilançosundaki aktif büyüklüğüne bakılarak 1 milyon TL’nin altında ise mikro işletme olarak değerlendirilmektedir. Başvuranların, sınıflandırmanın en yüksek dilimi olan 1 milyon yakın ciro ya da aktif büyüklüğe sahip ve çalışan sayısının da ortalama 3 olduğu belirtilmiştir.

Tablo 25:
Başvurularda Bakılan Kriterlerin Önem Sıraları

	Çalışan Sayısı	Cirosu	Aktif Büyüklüğü	Teminat Yapısı
Albaraka Türk	Önemsiz	Çok Önemli	Çok Önemli	Çok Önemli
Vakıf Katılım	Az Önemli	Çok Önemli	Önemli	Çok Önemli
Ziraat Katılım	Önemsiz	Az Önemli	Önemli	Çok Önemli
Türkiye Finans	Önemli	Önemli	Çok Önemli	Çok Önemli
Kuveyt Türk	Az Önemli	Çok Önemli	Az Önemli	Önemli

Katılım bankasının mikro segment ile ilgili biriminde çalışan yöneticilerine başvuru sahiplerinin ortalama ciro/aktif büyüklük tutarları, aldıkları ortalama kredi tutarları ve bunların ortalama vadesinin ne olduğuna yönelik sorular iletilmiştir. İlgili değişkenler için verilen cevaplar farklılık göstermektedir (Tablo 26).

Tablo 26:
Mikrokredi Alanların Ciro/Aktif Büyüklükleri, Kredi Tutarları ve Vadeleri

Katılım Bankası	Ortalama ciro ya da aktif büyüklük (TL)	Ortalama kredi tutarı (TL)	Ortalama vade (Ay)
Albaraka Türk	1.000.000	250.000	36
Vakıf Katılım	400.000	60.000	36
Ziraat Katılım	1.000.000	200.000	36
Türkiye Finans	250-500.000	50-250 bin	18-20 ay
Kuveyt Türk	Maksimum 3.000.000	126.000	14 ay

Kredi başvurusunda bulunanların şirketlerinin yıllık cirolarında en düşük olanlar 250 bin TL ile Türkiye Finans ve 400 bin TL ile Vakıf Katılım'ın müşterileridir. Verilen ortalama kredi tutarlarında da durum benzerdir. Vakıf Katılım'dan finansman kullananların ortalama kredi miktarı 60 bin TL'dir. Diğer katılım bankaları için bu rakamlar genellikle çok daha yüksektir. Son olarak alınan kredilerin vadesinde benzer bir durum söz konusudur. Genellikle vadeler maksimum 3 yıllıktır. En düşük vade ise 14 ay ile Kuveyt Türk'tedir.

Mikro segment müşterileri ile ilgili katılım bankası yetkililerine yönelik yöneltilen diğer bir soru ise teminata ilişkindir. Mikrofinansta üyelerden/müşterilerden herhangi bir fiziki teminat istenmemekte ve genellikle sosyal teminat kullanılmaktadır. Bu açıdan katılım bankalarının mikro segment müşterilerinden teminat isteyip istemediklerinin bilinmesi önem taşımaktadır. “*Mikro müşterilere kredi verildiğinde teminat istenmekte midir? Evet ise, Mikro müşterilerden hangi teminat türleri istenmektedir?*” şeklindeki iki soruya verilen cevaplar Tablo 27’de özetlenmektedir.

Tablo 27:
Teminata İlişkin Bilgiler

Katılım Bankası	Teminat İstenme Durumu	Teminat Türü (En sıklıkla en nadire doğru)
Albaraka Türk	Çoğunlukla	Gayrimenkul, taşıt, kefil, çek/senet
Vakıf Katılım	Çoğunlukla	Gayrimenkul, taşıt, çek/senet, kefil
Ziraat Katılım	Bazen	Gayrimenkul, çek/senet kefil, taşıt
Türkiye Finans	Her zaman	Gayrimenkul, kefil çek/senet, taşıt
Kuveyt Türk	Her zaman	Gayrimenkul, çek/senet kefil, taşıt

Buna göre tüm katılım bankaları, sıklık durumları farklılık göstermekle birlikte müşterilerinden teminat istemektedir. En fazla istenen teminat gayrimenkul ipoteği olmaktadır. Bunun yanında taşıt, çek/senet ve kefil de istenen teminat türlerindendir.

Müşteriler çoğunlukla işletme kredisi istemekte ve yapılan başvuruların yaklaşık %80’i kabul edilmektedir. Reddedilme sebepleri ise mali durum yetmezliği, teminat eksikliği, kredi skoru

düşüklüğü ya da aşırı borçluluktur. Müşteriler içerisinde daha önce başka bir bankadan finansman temin etmemiş işletmeler de bulunmakla birlikte, bunların oranının %10 olduğu belirtilmiştir. Genellikle kredi geçmişli olan işletmeler başvuruda bulunmaktadır.

Mikroişletmelerin katılım bankalarını tercih etme nedenleri sorulduğunda, “faizsiz olması” ve “katılım bankalarını kendilerine daha yakın hissetmeleri” en önemli sebepler olarak belirtilmiştir. “Konvansiyonel bir bankadan kredi alamamaları (yüksek riskli olmaları, vs nedeniyle)”, “Kredi kâr payı oranlarının düşük olması” ile “Kredi başvurusunun daha hızlı neticelenmesi” gibi krediye erişim, maliyet ve süreçler ile ilgili sebeplerin çok az önemli olduğu ifade edilmiştir. Buna göre bu katılım bankası özelinde katılım bankacılığının dayandığı “değerler” mikroişletmelerinin tercihlerinde etkili olmaktadır.

Finansman tutarları dünyadaki mikrofinans uygulamalarından oldukça yüksektir. Verilen kredilerin tutarları ortalama 250 bin TL, vadesi de ortalama 36 aydır. Kredi maliyetleri açısından mikro işletme segmenti katılım bankası tarafından oldukça riskli bulunmakta, tüm segmentler (bireysel, ticari ve kurumsal) içerisinde en yüksek kâr payı oranı mikro işletmelere uygulanmaktadır. Geri ödenmeyen kredilere ilişkin başvuru yapıtım olarak teminatlarına el konulduğu ifade edilmiştir.

Sonuç olarak şu an katılım bankalarındaki “mikro” işletmelere yönelik verilen krediler tam olarak mikrofinansın hedeflediği kitleyi oluşturmamaktadır. Verilen kredilerde diğer finansman ürünleri gibi teminat istenmektedir. Ayrıca, mikro işletme olarak belirlenen 10’dan az çalışan sayısı ve 1 milyon altı ciro/aktif büyüklük kriterleri geniş bir kesimi içermektedir. Verilen krediler bu geniş kesimin en alt bölümüne değil, orta ve üstüne yöneliktir. Alınan kredi miktarları da dünyadaki mikrofinans uygulamalarına göre oldukça yüksektir⁹⁴. Ayrıca, katılım bankaları tarafından verilen krediler “işletme”lere yöneliktir. Bireysel müşterileri kapsamamaktadır. Bireysel krediler içerisinde teminatı ve düzenli geliri olmayan kişilerin finansman temin etmesi mümkün olmamaktadır. Mikro kredi olarak

⁹⁴ Mikrofinansla genel olarak verilen kredilerin üst tutarı 200 USD’dir (İbrahim, 2012, s. 90). Katılım bankaları ile kıyas edilebilecek IBBL’nin RDS programındaki maksimum kredi tutarı 4.000 USD civarındadır.

adlandırılan bu finansmanın mikrofinansın hedeflediği kitleyi kapsamadığı, ticari bir kredi ile temel olarak farkı olmadığı sonucuna ulaşılabilir. Tüm bu bilgiler ışığında, katılım bankaları tarafından mevcut durumda formel finansal sistemin dışında bırakılmış hem düşük gelir grubundaki bireyler hem de mikro girişimcilere/işletmelere yönelik finansman sağlanmadığı ifade edilebilir.

2.11.2. Katılım Bankaları Dışındaki Yapılar

Türkiye’de konvansiyonel MFK’lar sınırlı sayıdadır. Çok fazla aktif olmayan MAYA bir kenara konulduğunda TGMP’den başka MFK bulunmamaktadır ve bu kuruluş Türkiye’de mikrofinansın yaygınlaşmasına ve birçok kişinin iş kurmasına vesile olmuştur. Ancak TGMP’yi, önceki başlıklarda özellikleri belirtilen İslami MFK’lar kategorisinde değerlendirmek güçtür⁹⁵. Öncelikle, TGMP’nin faaliyetleri her ne kadar hizmet bedeli olarak isimlendirilse de nakit kredi üzerinden alınan bir fazlalık içermektedir. Alınan hizmet bedeli⁹⁶, faaliyetlerin devamı için gerekli görülmekte ve aynı operasyonel iş için sabit değil de tutara endeksli olarak alınmaktadır. Aynı zamanda nakdi mikrokredilere uygulanan hizmet bedeli oranı genel olarak enflasyonun üzerindedir. Normal konvansiyonel bankaların verdiği tüketici kredilerine benzer bir işleyiş söz konusudur. Mikrofinans programına ismini veren ve TİSVA ile ortak olarak bu faaliyetleri gösteren Grameen mikrofinans kuruluşu da dünyada konvansiyonel mikrofinans içerisinde sınıflandırılmaktadır. Tüm bu özellikler

⁹⁵ TGMP ve benzeri MFK’ların İslami prensipler ve dünyadaki İslami mikrofinans uygulamaları açısından değerlendirilmesi sadece verilen nakdi kredilerden alınan hizmet bedeli (tutara endeksli olması, enflasyon farkı vs.) üzerinden değil hedef kitlesi, ürünleri, kurumsal değerler, fon kaynakları (yurtdışından sağlanan şartlı fonlar vs.), taksitlerin geri ödeme vadelerinin oluşturduğu ekstra maliyet gibi değişkenler üzerinden de incelenmelidir. Ancak tüm bunlar farklı uzmanlık ve araştırma konusudur.

⁹⁶ Her ne kadar TGMP faaliyetlerinde faizsizlik ya da İslami mikrofinans kavramlarına herhangi bir atıfta bulunulmasa da araştırmacı tarafından yapılan mülakatta TGMP yöneticisi, faaliyetlerinin faiz içermediğine dair Diyanet’ten bir görüş aldıklarını ve kendilerine bazı üyeler tarafından sorulduğunda bu görüşü gösterdiklerini belirtmektedir. Diyanet’in, taraflarına “sorulan soruya cevaben” verdiği 5 Kasım 2004 tarihli yazının içeriği şu şekildedir: “İlgili yazınızda anlatıldığı şekilde, fakirliğin ve işsizliğin azaltılmasına yönelik olarak oluşturulan “Mikro Kredi” uygulamasında, proje ile ilgili işletme maliyetlerini ve gerekli masrafları karşılamak, projenin devamını sağlamak amacıyla, kredi alanlardan “Hizmet maliyeti” adı altında tahsil edilen fazlalık, faiz değildir. Bilgilerinizi saygılarımla rica ederim. (Din İşleri Yüksek Kurulu Başkanlığı)”. Diyanet’e yöneltilen sorunun içeriğine ulaşamamıştır.

dikkate alındığında TGMP programının İslami MFK olarak değerlendirilemeyeceği söylenebilir.

Diğer yandan Türkiye’de farklı kuruluş modelleri altında mikrofinansla benzerlik kurulabilecek formel ya da informal finansman faaliyetleri yürütülmektedir. Meslek grupları içerisindeki ROSCA tarzında yapılar ve kooperatifler bunlara verilebilecek örneklerdir. Ancak tüm bu yapılar İslami MFK kapsamına alınacak yapılar değildir. Hedef kitleleri, finansal aktarım mekanizmaları, organizasyon yapıları gibi özelliklerinden bazıları mikrofinansla benzerlik taşıyabileceği gibi müstakil olarak bu kuruluşlar İslami MFK olarak sınıflandırılmaz. Ancak bazı ürünleri İslami mikrofinans içerisinde değerlendirilebilir.

Son olarak, KOSGEB gibi girişimciliği destekleyen bazı kamu kuruluşları da İslami mikrofinans benzeri ürünler sunabilmektedir. Örneğin, KOSGEB’in faizsiz destekleri gibi. Ancak bu kurumların bazı istisnai ürünler haricinde faaliyetlerinin geneli faiz içeren desteklerdir ve hedef kitleleri de farklılık gösterebilmektedir⁹⁷. Tüm bunlarla birlikte yukarıda bahsedilen kuruluşlar süreçlerinde bazı değişiklikler yaparak İslami MFK kategorisine girebilir⁹⁸.

⁹⁷ Örneğin 2017 yılında uygulanan “Sıfır Faizli İşletme Kredisi Faiz” desteği programında işletmelerin konvansiyonel bankalardan aldığı kredilerin faizleri KOSGEB tarafından ödenmiştir. <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6116/2017-yili-kosgeb-sifir-faizli-isletme-kredisi-faiz-destegi>, Erişim Tarihi: 06.10.2018

⁹⁸ Obaidullah (2008b), İKB’ye üye ülkelerdeki İslami mikrofinans uygulamaları üzerine yaptığı araştırmada Türkiye’den KOSGEB ve KGF’yi incelemiş ve bu kuruluşların Şer’i açıdan sorunlar taşıdıklarını ancak faaliyetlerinde değişiklikler yaparak diğer İslam ülkelerinde taklit edilebileceklerini belirtmiştir.

BÖLÜM 3: KATILIM BANKALARI BÜNYESİNDE VE DIŞINDA UYGULANABİLİR İSLAMİ MİKROFİNANS MODEL ÖNERİLERİ

Bu bölümde, katılım bankaları bünyesinde ve katılım bankaları dışında uygulanabilir İslami mikrofinans modellerinin sunulması amaçlanmaktadır. Modellerin gerçekçi ve uygulanabilir olması için paydaşlarla görüşülmesi önem taşımaktadır. Buna ilişkin olarak ilk kısımda araştırmanın yöntemi hakkında bilgi verilmektedir. Sonrasında ise paydaşlarla yapılan mülakatlara atıflarda bulunularak ulaşılan modeller açıklanmaktadır.

3.1. Araştırmanın Yöntemi

Mülakatlarda elde edilen bilgilere geçmeden önce bu bölümde, yapılan araştırmada kullanılan yöntem hakkında bilgiler verilmiştir. Buna göre ilk olarak araştırmada kurulan model, veri toplama yöntemleri ve araçları, araştırmanın örnekleme ile katılımcılara ilişkin bilgiler sunulmuştur.

3.1.1 Araştırmanın Modeli

Johnson ve Christensen (2014, s. 33)'e göre nitel araştırma, herhangi bir konu ya da olgu ile ilgili mevcut bilinenlerin sınırlı olduğu ve buna yönelik daha fazla bilgi temin edebilmek amacıyla kullanılmakta ve çoğunlukla insanların o konuya bakış açılarını anlamayı sağlamaktadır. Nitel çalışmalarda doğrusal olmayan bir araştırma yolu izlenmektedir ve bu yöntem konunun daha kapsamlı bir şekilde anlaşılmasını, farklı açılardan görülmesini ve çeşitli bilgilerin entegre edilmesini sağlamada oldukça etkilidir (Neuman, 2014, s. 167).

Araştırmanın konusunu oluşturan katılım bankalarına yönelik ve katılım bankalarının dışında mikrofinans modeli önerileri, mevcut durumda böyle bir uygulama olmadığından çeşitli paydaşların görüşlerini almayı gerektirmektedir. Bu nedenle, çalışmada bu paydaşlardan detaylı bir şekilde model hakkındaki görüşlerini almak ve bir değerlendirmede bulunmak amacıyla nitel araştırma yöntemi benimsenmiştir.

Nitel araştırmalarda çok farklı modeller kullanılabilmektedir ve bunlar arasında en yaygın olanları ise şunlardır: Örnek olay incelemeleri, alan çalışmaları, fenomenolojik

çözümlemeler (olgubilim), etnografik gözlemler, tarihsel araştırmalar, dayanaklı kuram (*grounded theory*) ve eylem araştırmaları (Şimşek, 2012). Fenomonoloji en yaygın kullanılanlardan olup, araştırmacı tarafından bir olgunun katılımcıların gözünde nasıl anlamlandırıldığı incelenmektedir (Johnson ve Christensen, 2014, s. 48). Böylece, katılımcı tarafından tanımlanan olgu hakkında araştırmacı bilgi temin edebilir (Creswell, 2009, s. 13). Önerilen mikrofinans modellerinin çeşitli paydaşların gözünden ve tecrübelerinden yararlanarak uygulanabilirliğini anlamak amacıyla araştırmada, nitel araştırmanın fenomenolojik yaklaşım modeli kullanılmıştır.

3.1.2. Veri Toplama Yöntemi ve Araçları

Nitel araştırmalarda anket, mülakat, odak grup görüşmeleri, gözlem gibi çeşitli veri toplama yöntemleri kullanılmaktadır ve bunların da kendilerine göre ayrı avantajları ve dezavantajları söz konusudur. Bununla birlikte veri toplama konusunda en uygun yöntemin seçilmesi araştırmanın değerini artıracak en önemli etkenlerden biridir (Sekeran, 2003, s. 223).

Nitel araştırmalarda en yaygın kullanılan yöntemlerden biri mülakattır. Johnson ve Christensen (2014, s. 48)'e göre mülakat, araştırmacının özgürce derinlemesine araştırma yapabilmesine imkân sağlamaktadır. Mülakat ayrıca sunduğu esneklik ile veri toplama süresince duruma göre soruları değiştirmeyi, yeni durumlara soruları adapte edebilmeyi sağlamaktadır (Sekeran, 2003, s. 224). Araştırmamızın amacını, geliştirilen modellerin paydaşlara sunulması ve onların görüşlerinin alınması oluşturmaktadır. Bu amaca en uygun metot olan mülakat, araştırmada veri toplama yöntemi olarak tercih edilmiştir.

Araştırmada yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile veriler toplanmıştır. Bu teknik hem içinde barındırdığı standart sorular hem de görüşme esnasında mülakatın seyrine göre sağladığı esnek sorular sorma imkânı nedeniyle tercih edilmiştir. Görüşme öncesinde mülakat yapılacak olan kişilere uygun olarak literatürde bulunan bilgiler ve araştırmanın amaçları ışığında genel bir çerçeveyi veren, [EK](#)'teki yarı yapılandırılmış sorular hazırlanmıştır. Bunların bir kısmı genel herkese sorulabilirken bir kısmı ise katılımcının uzmanlık alanına uygun şekilde özel olarak belirlenmiştir. Örneğin, fıkhi konuda uzmanlığı olan bir katılımcıya zekâtın kullanım alanlarına ilişkin soru sorulurken, aynı katılımcıya

bankacılığa ilişkin bir düzenlemeyi ilgilendiren teknik soru iletilmemiştir. Aynı durumun tersi, örneğin düzenleme tarafından gelen bir katılımcı için de geçerlidir. Bu çerçeve içerisinde yarı yapılandırılmış sorular katılımcılara iletilmiş ve katılımcının uzmanlık alanına göre görüşmede konunun belli alanları belirginleşmiştir.

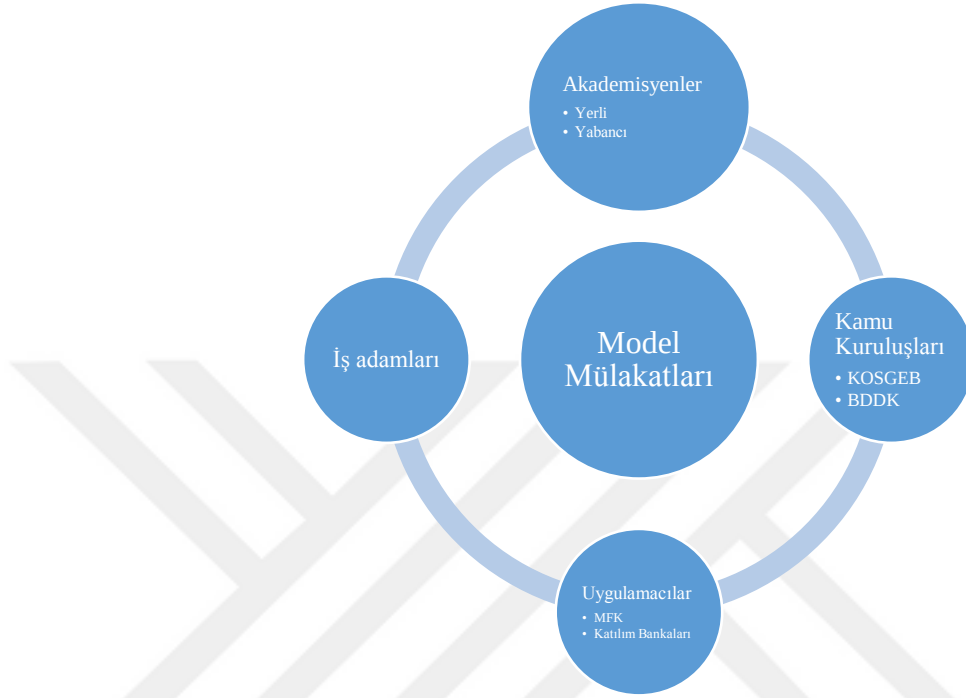
Katılımcılarla mülakat, kendilerinin belirledikleri bir zaman diliminde ve belirledikleri bir mekânda gerçekleştirilmiştir. Mülakat öncesinde modelleri tanıtan bir sunum hazırlanmış ve bu sunum üzerinden ilk olarak genel bir bilgilendirme yapılırken, sonrasında katılımcının uzmanlık alanıyla ilgili önceden belirlenen sorular kendisine iletilmiştir. Herhangi bir yönlendirme yapılmadan her katılımcıya modeller anlatılmıştır. Mülakat, bir ses kayıt cihazı ile katılımcının da onayı alınarak kaydedilmiştir. Ayrıca, araştırmacı tarafından kısa notlar da alınmıştır. Mülakatların tamamlanması sonrasında, ses kayıt cihazı ile kaydedilen görüşmelerin dökümü yapılmıştır. Dökümü sağlanan mülakatlar son bir kez daha incelenerek, analiz yapılması için Nvivo Plus 11 programına aktarılmıştır.

Yapılan dökümlerin ilgili kısımlarının çalışmaya alınmasında kullanılan iki yöntemin açıklanmasına ihtiyaç bulunmaktadır. Birinci olarak, bazı cümlelerde bağlamın sağlanması için araştırmacı tarafından konuşma metninin içine birkaç kelime eklenmesi ihtiyacı duyulmuştur ve bu kelimeler köşeli parantez “[...]” içinde verilmiştir. Ayrıca, aynı konuşmacının konu ile ilgili iki farklı yerde bahsettiği husus alıntılanırken ilgisiz olan diğer cümleler çıkartılmıştır. Bu çıkartılan kısımlar arasındaki geçişler için parantez içinde üç nokta “(...)” kullanılmıştır.

3.1.3. Araştırmanın Örneklemi

Araştırmanın örnekleminin seçiminde nitel araştırmalarda yaygın şekilde kullanılan “amaçlı örnekleme” yöntemi benimsenmiştir. Bu örneklem seçim yöntemi, araştırmanın problemine ve araştırma sorularına en doğru şekilde cevap verebilecek kişilerin tespit edilmesine dayanmaktadır (Creswell, 2009, s. 231).

Şekil 15:
Katılımcı Grupları



Araştırmamızın konusunu katılım bankalarına yönelik ve katılım bankaları dışında model önerilerinin oluşturması sebebiyle mülakat yapılacak örneklem ilişkili paydaşlar arasından belirli kriterler çerçevesinde seçilmiştir. Buna göre araştırmanın örneklemi şu kişi gruplarından oluşmaktadır: Akademisyenler, uygulama tarafından katılım bankaları ve MFK yöneticileri, ilgili bürokratlar ve iş adamlarıdır (Şekil 15).

3.1.4. Katılımcıların Profili

Araştırmada, katılım bankacılığı, İslam ekonomisi, İslami finans ve mikrofinans alanlarında uzman, akademi, uygulama ve düzenleme tarafından katılımcılarla yarı yapılandırılmış mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Toplamda görüşülen 35 kişiden; 10'u akademisyen, 7'si düzenleme/kamu, 1'i iş adamı, 9'u katılım bankacılığı ve 8'iye İslami/mikrofinans sektöründendir. Katılımcıların 8'i yabancı olup, onlarla İngilizce mülakat gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların kendilerine iletilen soruları rahat yanıtlamaları için isimlerinin çalışmada açıklanmayacağı kendilerine iletilmiş sadece kurumları, ünvanları ve uzmanlık alanlarına ilişkin bilgiler paylaşılmıştır. Mülakatların süreleri katılımcıların müsait

vakitlerine göre değişmekte olup 30 dakika ile 120 dakika arasındadır (Çoğunluğu 60 dakikadan uzundur). Katılımcılara ilişkin bilgiler Tablo 28’de sunulmaktadır.

Tablo 28:
Katılımcı Bilgileri

	Tarih	Kurum	Unvan	Grup	Uzmanlık
Katılımcı 1	08.4.2017	İstanbul Üniversitesi	Doç. Dr.	Akademisyen	Çalışma Ekonomisi
Katılımcı 2	11.4.2017	Marmara Üniversitesi	Profesör	Akademisyen	İslam Hukuku
Katılımcı 3	11.4.2017	Türkiye Finans	Şube Müdürü	Uygulama	Katılım Bankacılığı
Katılımcı 4	11.4.2017	Türkiye Finans	Müdür Yrd.	Uygulama	Katılım Bankacılığı
Katılımcı 5	11.4.2017	Albaraka Türk	Müdür Yrd.	Uygulama	Katılım Bankacılığı
Katılımcı 6	11.4.2017	Kuveyt Türk	Şube Müdürü	Uygulama	Katılım Bankacılığı
Katılımcı 7	14.4.2017	TCMB	Profesör	Akademisyen	İslami Finans
Katılımcı 8	12.4.2017	Ziraat Katılım	Genel Müdür Yrd.	Uygulama	Katılım Bankacılığı
Katılımcı 9	12.4.2017	Kuveyt Türk	Genel Müdür Yrd.	Uygulama	Katılım Bankacılığı
Katılımcı 10	12.4.2017	TCMB	Profesör	Akademisyen	İslam İktisadı
Katılımcı 11	14.4.2017	Albaraka Türk	Genel Müdür Yrd.	Uygulama	Katılım Bankacılığı
Katılımcı 12	15.4.2017	Karatay Üniversitesi	Profesör	Akademisyen	Vakıf
Katılımcı 13	15.4.2017	Karatay Üniversitesi	Profesör	Akademisyen	İslam Hukuku
Katılımcı 14	18.4.2017	KOSGEB	Şube Müdürü	Kamu	KOBİ
Katılımcı 15	19.4.2017	KOSGEB	Yönetici	Kamu	KOBİ
Katılımcı 16	19.4.2017	KOSGEB	Yönetici	Kamu	KOBİ
Katılımcı 17	19.4.2017	Rekabet Kurumu	Yönetici	Kamu	Rekabet
Katılımcı 18	19.4.2017	TGMP	Genel Müdür Yrd.	Uygulama	Mikrofinans
Katılımcı 19	19.4.2017	TGMP	Genel Müdür Yrd.	Uygulama	Mikrofinans
Katılımcı 20	20.4.2017	ASKON	Başkan Yardımcısı	İş Adamı	Girişimcilik
Katılımcı 21	20.4.2014	Vakıf Katılım Bankası	Genel Müdür Yrd.	Uygulama	Katılım Bankacılığı
Katılımcı 22	21.4.2017	BDDK	Yönetici	Kamu	Düzenleme
Katılımcı 23	21.4.2017	BDDK	Yönetici	Kamu	Düzenleme

Katılımcı 24	21.4.2017	TKBB	Yönetici	Kamu	Katılım Bankacılığı
Katılımcı 25	14.4.2017	Albaraka Türk	Genel Müdür Yrd.	Uygulama	Katılım Bankacılığı
Katılımcı 26	18.4.2017	TGMP	Bölge Müdürü	Uygulama	Mikrofinans
Katılımcı 27	18.4.2017	TGMP	Şube Müdürü	Uygulama	Mikrofinans
Katılımcı 28	10.8.2016	Durham University	Profesör	Akademisyen	İslami Mikrofinans
Katılımcı 29	10.8.2016	UK	Dr.	Akademisyen	Mikrotekâfûl
Katılımcı 30	10.8.2016	Alexandria University	Profesör	Akademisyen	İslami Finans
Katılımcı 31	10.8.2016	New Orleans University	Profesör	Akademisyen	İslami Finans
Katılımcı 32	24.11.2017	Tazkia	Prof / Yönetici	Uygulama	İslami Mikrofinans
Katılımcı 33	25.11.2017	Zitouna Tamkeen-Tunus	Yönetici	Uygulama	İslami Mikrofinans
Katılımcı 34	25.11.2017	Start Microfinance-Kosova	Direktör	Uygulama	İslami Mikrofinans
Katılımcı 35	25.11.2017	Akhuwat-Pakistan	Direktör	Uygulama	İslami Mikrofinans

3.2. Katılım Bankaları Bünyesinde ve Dışında Uygulanabilir Model Önerileri

Katılım bankaları otuz yıldan uzun bir süredir toplumun önemli bir kesimine yönelik finansal hizmetler sunmaktadır. Özellikle kamunun da desteği ile katılım bankacılığı sektörünün daha da büyümesi, bankacılık sektöründen aldığı payın da artması beklenmektedir. Tüm bu gelişmeye rağmen katılım bankaları hâlâ düşük gelirli, teminatı bulunmayan bireylere ve mikroişletmelere birim başı operasyonel maliyet, yüksek risk gibi çeşitli sebepler nedeniyle finansman sağlamamaktadır.

Diğer yandan yoksullukla mücadelede İslami mikrofinansın kullanılması sadece katılım bankalarının görevi değildir. Farklı kuruluş modelleri üzerinden de İslami mikrofinans hizmetinin sunulması gerekmektedir. Ancak ülkemizde, yoksullara yönelik finansman sağlayan herhangi bir İslami MFK da bulunmamaktadır. Bu nedenle katılım bankası dışı model önerisinin geliştirilmesine de ihtiyaç vardır.

Bu bölümde, katılım bankalarına yönelik mikrofinans modelinin yanında katılım bankası dışı farklı bir İslami mikrofinans modeli daha önerilmekte ve ayrıntılı bir şekilde bu modeller

açıklanmaktadır. Modeller arasındaki temel farklılık katılım bankalarının organizasyonel yapısı içerisinde ya da dışarısında olmasından kaynaklanmaktadır. Ayrıca iki modelin de kendi içinde farklı alt modelleri bulunmaktadır. Örneğin, ilk modelde kamu katılım bankaları bazı noktalarda farklılık gösterebilmektedir. Ancak genel olarak temel ürünler ve yöntemler benzer olduğu için ayrı bir model olarak ele alınmamıştır. Bu şekilde ana tema daha iyi anlaşılıp, bu yapı içerisindeki küçük farklılıklar daha net görülebilecektir.

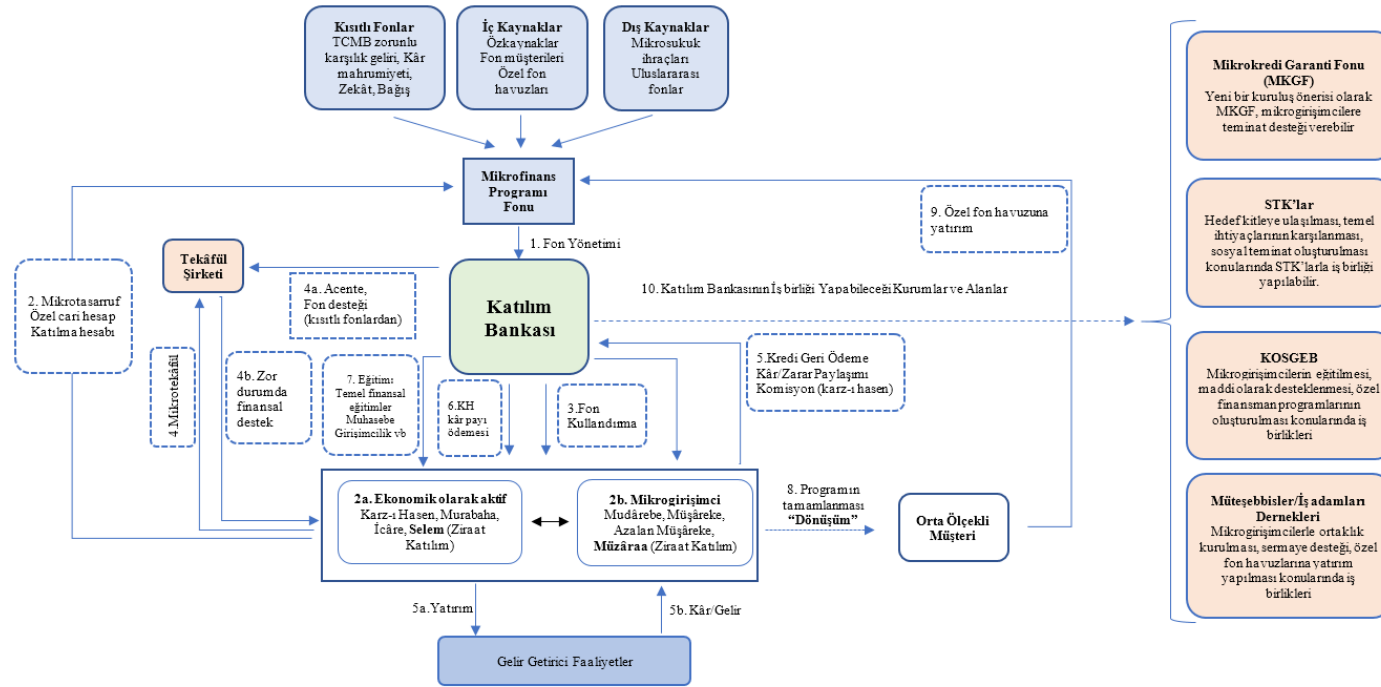
Katılım bankası dışında bir modeli temsil eden ikinci model ise yine birinci modele benzer başlıklar altında incelenmekte ve önceki modelden farklı olan noktaları vurgulanmaktadır. Her iki model tartışılırken, modelleri ilgilendiren paydaşlarla yapılan mülakatlarda ortaya çıkan görüşler sunulmaktadır.

3.2.1. Model 1: Katılım Bankaları Bünyesinde İslami Mikrofinans Modeli

Dünyadaki konvansiyonel ve İslami mikrofinans literatüründen ve uygulamalarından elde edilen bilgilerin de katkısıyla mevcut katılım bankacılığı sektörünün durumunu da dikkate alan ilk model olan Katılım Bankaları Bünyesinde İslami Mikrofinans (KBİM) modeli, bu bölümde incelenmektedir. KBİM modelinin temelinde hem kamu katılım hem de özel katılım bankaları tarafından kendi organizasyon yapıları üzerinden mikrofinansın uygulanması yatmaktadır. Sunulan modele en yakın uygulama örneği olarak önceki bölümlerde incelenen IBBL gösterilebilir. Ancak önerilen model IBBL'den hem makro hem de mikro seviyede farklılık göstermektedir. Temel makro farklılık Bangladeş ile Türkiye'nin farklı sosyo-ekonomik, kültürel, hukuki yapılara sahip olmasıdır. Bu farklılık, yoksulluk seviyelerinden toplumdaki bireylerin birbirleriyle olan ekonomik ilişkilerine kadar yansımaktadır. Diğer taraftan mikro düzeyde, IBBL ile Türkiye'deki katılım bankalarının yapıları ve tabi oldukları düzenlemeler farklıdır. Tüm bu sebeplerle KBİM modeli, bir İslami banka bünyesinde kurulması teklifini içermesi açısından IBBL ile benzerlik gösterse de hem Türkiye'nin hem de katılım bankalarının kendilerine özgü yapıları dikkate alınarak farklılaşmaktadır.

Modelin bileşenlerinin açıklanması öncesinde katılım bankalarının neden mikrofinans yapması gerektiği konusu dört başlık altında kavramsal olarak tartışılmaktadır. Sonrasında yapılan mülakatlarda alınan görüşler üzerinden KBİM modeli detaylandırılmakta, kamu katılım bankalarına özgü hususlar da ayrıca belirtilmektedir. Modelin genel çerçevesi Şekil 16'da sunulmaktadır.

Şekil 16:
KBİM Modeli İşleyişi



Katılım Bankası kendi bünyesinde mikrofinans birimi oluşturur. Hedef kitle olarak ekonomik olarak aktif yoksullar ve mikro girişimciler seçilir.

1. Kısıtlı fonlar, iç ve dış kaynaklardan elde edilen fonlar mikrofinans programı çerçevesinde Katılım Bankası (KB) tarafından yönetilir.
2. Programa dâhil olan müşterilere hesap açılır. Her ay düzenli küçük miktarda tasarruf yapmaları teşvik edilir. İsteyen mikrofinans müşterileri kendilerine özel şartlar altında katılma hesabı (KH) açabilir.
3. 2a'daki kişilere/gruplara borca dayalı farklı sözleşme türlerinde finansman sağlanır. 2b'deki kişilere/gruplara ise ortaklığa dayalı finansman yöntemleri uygulanır. KB finansal destek, eğitim, altyapı desteği verir. KB tarafından, fon müşterilerinden bu kişileri desteklemek isteyenlere yönelik özel fon havuzu oluşturulabilir. Belirli bir süreden sonra KB ortaklıktan çıkar ya da melek yatırımcı platformunda hissesini satar. Elde edilen kâr/zarar paylaşılır.
4. Programa başvuranların mikrokredifül programına üye olmaları istenir. (4a) KB bir tekâfül şirketinin acentesi görevini görür ve aynı zamanda bu fona katkıda bulunabilir. (4b) Olağan dışı durumlarda (hastalık vb.) mikrokredifül fonundan mikrofinans kullanıcılarına destek sağlanır.
5. Gelir getirici faaliyetlere yönlendirilen finansmandan elde edilen kâr katılım bankasına aylık taksitlerle geri ödenir. Karz-ı hasen kullanıldığında halinde sadece anapara taksit tutarı KB'ye ödenir.
6. KB, katılma hesabı olan mikrofinans müşterilerine kâr payı öder.
7. KB tarafından müşterilere temel finansal okuryazarlık, muhasebe, girişimcilik, ürünler hakkında eğitimler verilir. Müşterilerin faaliyetleri banka görevlisi tarafından sık sık yerinde takip edilir.
8. Program sonucunda hedef kitlenin kendi kendine yeter hale gelmesi ve orta ölçekli bir müşteri haline gelmesi hedeflenir. Bu kişiler herhangi bir finansal kuruluştan rahatlıkla finansman temin edebilecek hale gelmektedir.
9. Aynı zamanda mikrofinans kullanıcılarının gelirlerinin artması sonucunda mikrofinans programına özel fon havuzları vasıtasıyla yatırımcı olarak destek vermesi de söz konusu olabilir.
10. KB'ler mikrofinans programlarında KOSGEB, STK'lar gibi yapılarla çeşitli iş birlikleri yapabilirler.

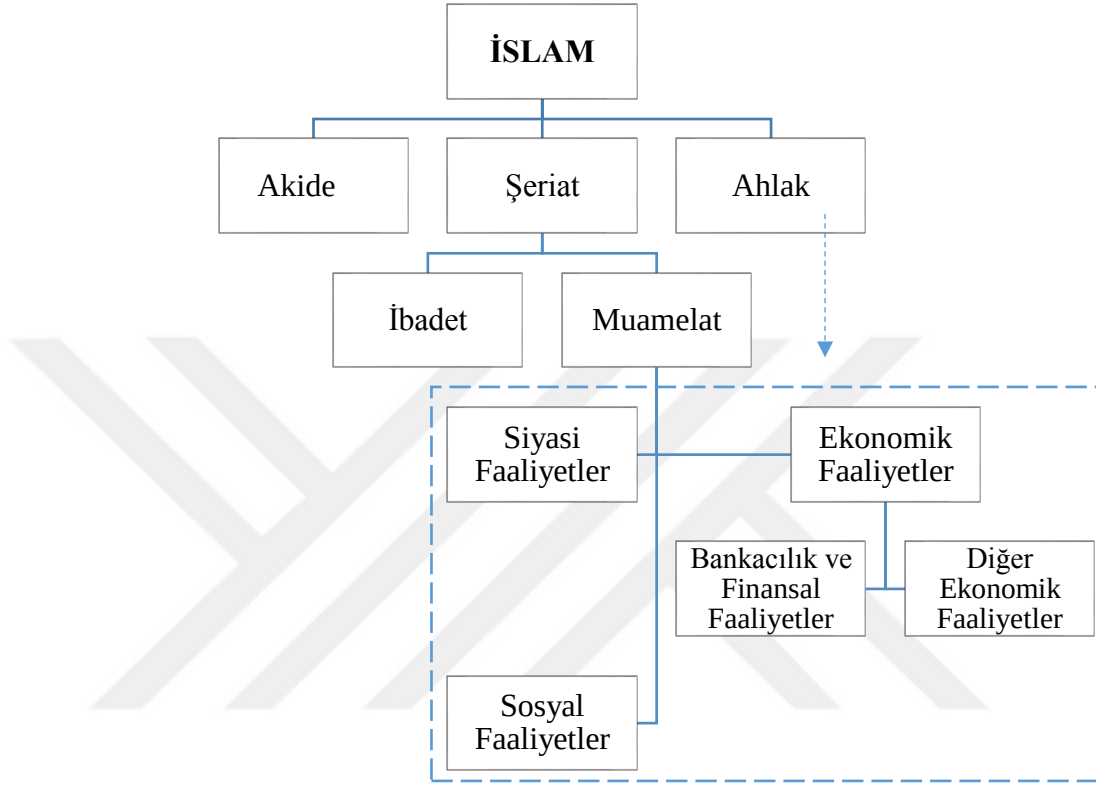
3.2.1.1.Katılım Bankaları Neden Mikrofinans Yapmalıdır?

Araştırmanın ilk model önerisini KBİM modeli oluşturmaktadır. Bu öneriyi yapabilmek için öncelikle katılım bankalarının neden mikrofinans hizmeti sunması gerektiği sorusunun cevaplandırılmasına ihtiyaç vardır. Katılım bankaları tarafından düşük gelirli insanlara mikrofinans sunulmasının gerekliliği sistematik olması amacıyla dört başlık altında incelenmektedir. İlk olarak İslam ekonomisinin temel değerleri, aksiyomları üzerinden mikrofinans uygulamalarının gerekliliğinden bahsedilmekte, daha sonra ise kurumsal sosyal sorumluluk, teknik özellikleri açısından İslami bankaların mikrofinans hizmetini sağlanmasındaki avantajları, son olarak da mikrofinans hizmetinin sunulmasının İslami bankalara sağlayacağı muhtemel faydalar açılarından konu değerlendirilmektedir.

3.2.1.1.1. İslam Ekonomisinin Temel Prensipleri Açısından Değerlendirme

İslam ekonomisine yönelik kavramsal tartışmalar 20.yy.'ın ortalarında özellikle kolonileşme sonrası bağımsızlıklarını elde eden müslümanların İslami prensiplere uygun bir ekonomi sisteminin nasıl olabileceğine yönelik teorik çalışmaları ile başlamıştır. Bununla birlikte Kuran (1995, s. 156) İslam ekonomisinin, Mevdudi başta olmak üzere Hindistan Müslümanlarının İslam medeniyetini yabancı kültürel etkilere karşı koruma isteğiyle 1940'lı yıllarda doğduğunu iddia etmektedir. Fakat bu alanda kurucu kabul edilen kişiler mevcut sistemlerin (kapitalizm ve sosyalizm) insanı ve insan refahını dikkate almayan kalkınma stratejisine karşı İslam ekonomisinin insan merkezli olduğunu vurgulamışlardır (Asutay, 2007).

Şekil 17:
Bankacılık ve Finansal Faaliyetlerin İslamdaki Konumu



İslam dini bir dünya görüşü ve değerlere dayalı bir düzen sunmaktadır. Bu düzene ilişkin bilgi kaynakları Allah (cc) tarafından gönderilen Kur'an-ı Kerim ve Hz. Peygamber'in sözleri ve davranışlarından oluşan Sünnet'tir. Bu düzen içerisinde 3 ana sacayağı bulunmaktadır (Şekil 17): Akide (inanç, iman ile ilgili hususlar), Şeriat (insanlar ve insanların Allah (cc) ile ilişkisi ile ilgili hususlar, kurallar, davranışlar) ve Ahlak (Ahlak diğer bileşenleri de etkilemekte). Şeriat ise ibadetler ve muamelattan oluşmaktadır. İbadetler insanın Allah (cc)'a olan sorumluluklarına ilişkin alanı, muamelat ise insanlar arasındaki sosyal, ekonomik, siyasi, vb. tüm ilişkileri düzenlemektedir. İslam ekonomisi muamelatın konusuna girmekle birlikte, ahlak tüm bu sistemlerin kendi içlerinde ve birbirleriyle olan ilişkilerinde etkilidir. Sonuç olarak İslam ekonomisi, İslamın bilgi kaynaklarından elde edilen dünya görüşünün ahlaki değerler ile birlikte insanların birbirleriyle olan ilişkileri ve buna ilişkin kurumlar, devlet gibi tüm ekonomik birimleri kapsamaktadır.

Gregory ve Stuart (1995) ekonomik sistemleri birbirlerinden ayırabilmek için onların temel prensiplerine bakılması gerektiğini ifade etmiş ve bir ekonomik sistemin “sistem” olarak adlandırılabilmesi için gereken şartları sistematik olarak belirtmiştir. Asutay (2007) bu şartları daha da genişletmiş ve İslam ekonomisinin kendisine özgü bir sistem anlayışına sahip olduğunu ortaya koymuştur. İslam ekonomisini diğer sistemlerden farklılaştıran özelliği Kuran’dan ve Sünnet’ten elde edilen temel değerler, aksiyomlardır. Bu aksiyomlar, ekonomik ajanların ve kurumların sistem içerisindeki davranışlarını oluşturur ve böylece ekonominin mikro temellerini etkin bir şekilde belirler (Arif, 1984).

İslam bir ahlak sistemi olarak görüldüğü için İslam ekonomisinin felsefi temelleri diğer sistemlerden (örneğin; kapitalizm ve sosyalizm) tamamen farklıdır. Bu değerler normatiftir ve diğer ekonomik sistemlerden farklı olarak Allah tarafından indirilmiştir, insanın rasyonalizmi ile ortaya çıkmamıştır. Ancak bu durum rasyonel olmadığı anlamına da gelmez. İnsanın fitratı da dikkate alınarak sınırlar çizilmiş, bu sınırlar içerisinde bir imtihan, hesap verme hissi ile ekonomik, sosyal her türlü hareketi düzenlenmiştir. Bunlar hem bu dünyada hem de ahirette felaha erişilmesi için uyulması gereken kurallardır.

İslam ekonomisinin temel değerlerine ilk dönemlerde yazılan eserlerde değinilmiş olmakla birlikte Naqvi (1994), bunları dört başlık altında sistematikleştirmiştir: Tevhid, adalet ve ihsan, ihtiyar (seçme iradesi) ve farz (sorumluluklar). Asutay (2007) bu temel prensipleri daha da geliştirmiştir.

İslam’ın temelinde tevhid yani Allah (cc)’ın birliği yatar. Buna göre herkes eşit yaratılmıştır ve aynı zamanda birbirini tamamlamaktadır. Diğer bir deyişle, toplumdaki tüm bireyler ve kurumlar bir bütünün parçasıdır. Sonsuz ve Mükemmel olan Allah’a bağlanmak, insanı geçici olanların boyunduruğundan kurtarır. Dünya nimetlerinin hepsi insanlar için bir emanettir. Bu emanetin hem bu dünyada hem de ahirette felaha erişmek için adaletli bir şekilde kullanılması gerekir. İnsanın sadece kendisinin refaha ulaşması kurtuluşu için yetmez. İhsan aksiyomuna göre diğer insanların da felahını düşünmesi gerekmektedir. Adaletin tesis edilmesi ve ihsan anlayışının artırılması sonucunda hem bireysel hem de

kollektif olarak en güzel hayata (hayat-ı tayyibe⁹⁹) ulaşılması amaçlanır (Ahmad, 2004, s. 15). Bu şekilde toplumda sosyo-ekonomik adaletin gerçekleştirilmesi hedeflenmektedir.

İhsani anlayışa göre dünyanın geçiciliği nedeniyle burada mümkün olduğunca başkalarına faydalı olmak için de gayret edilmeli ve ahiretteki mükâfat arttırılmalıdır. Aynı zamanda Allah insanları özgür kılmıştır (ihtiyar); bu da adaletin bir gereğidir. Fakat insanının ahlaki sorumluluklarından kaçındığı durumlar karşısında kalkınmanın akamete uğramaması, ideal olana ulaşılabilmesi için zekât gibi zorunluluklar (farzlar) da emredilmiştir.

İslam ekonomisinin temel aksiyomlarından diğeri ise felahtır. İnsan sadece kendisinin çıkarını değil toplumun da menfaatini yükseltmeyi düşünmelidir. Ayrıca İslam’a göre mal, servet birer emanettir. Asıl mülk sahibi Allah’tır ve insanoğlu vekil, emanetçidir. Malını istediği gibi harcayamaz. Ondandır yoksul insanlara da vermesi gerekmektedir. Her ne kadar kazanılan para helal olsa da onu israf edemez. Kardeşlik (uhuvvet) diğeri bir aksiyomdur. Buna göre insanlar arasında ayırım yapılmaması gerekir. İslami finans bağlamında, herkesin finansal hizmetlere ulaşabilmesi esastır. Yoksulların sistemin dışında bırakılmaması, ayrımcılığa tutulmaması gerekmektedir.

İslamın/Şeriatın amaçları¹⁰⁰ (*Makasidu’s-Şeria*) insanın refahını arttırmaktır. Gazali’ye göre bunu gerçekleştirmek için 5 şeyin korunması gerekmektedir: Din, nefis, akıl, nesil ve mal. Malın korunması yoksulluğun ortadan kaldırılması ile ilgilidir. Aslında yoksulluk diğeri 4 maddenin de zarar görmesine neden olmaktadır (Sultan, 2012, s. 47). Zenginlik Allah’ın bir emaneti olduğundan onun helal yollardan temin edilmesi; tüm insanların iyi bir hayat sürmeleri, yoksulluğun giderilmesi ve gelirin daha adil dağıtılması için kullanılması gerekmektedir. Zenginliğin elde edilmesi ve kullanılması öncelikle İslam’ın amaçlarının gerçekleştirilmesi için olmalıdır (Chapra, 2008, s. 36).

⁹⁹ Ahmad (2004, s. 27) hayat-ı tayyibe, “insanın maddi ve manevi ihtiyaçlarının dengeli bir şekilde karşılandığı iyi bir yaşam” olarak tanımlamaktadır.

¹⁰⁰ Makasidu’s-Şeria: Dinin amacı, şeriatın amacı, fikhın amacı, hukukun gayeleri (Şentürk, 2006, s. 11)

İslam’da şirketlerden beklenen davranışlar ve sorumluluklar toplumun diğer üyelerinden farklı değildir (İqbal ve Mirakhor, 2007, s. 283). İslam’ın tevhid anlayışına göre İslami finansal kuruluşlar da bütünün bir parçasıdır ve yukarıda bahsedilen değerlere göre organize olması ve faaliyet göstermesi gerekmektedir. İslami finansal kuruluşlar, İslam ekonomisinin temel değerlerinin hayata geçirileceği fonksiyonel araçlardır.

Khan (1998) İslami bankaların amaçlarını incelerken bu kuruluşların faaliyetlerinin iki yönüne işaret etmektedir. Birincisi İslami bankaların mekanik yani şekilsel yönüdür. Bu yön, İslami bankaların faaliyetlerinde İslam’ın hukuki gerekliliklerine uyması ile ilgilidir. Örneğin, sözleşme şartlarının açık olması, aşırı belirsizlik (garar) içermemesi gibi. Diğer yön ise faaliyetlerin özü, ruhu ve sonuçları ile ilgilidir ve asıl bu yön İslami bankaları diğer konvansiyonel bankalardan ayırmalıdır. Diğer bir deyişle, İslami bankalar faaliyetlerinde sadece hukuki ve ekonomik sorumlulukları değil toplumsal faydayı da gözetmelidir. Bu durum İslam ekonomisinin adalet ve ihsan temel değerlerinin bir gereğidir. Khan (1998), İslami bankaların farkının sadece faizsiz faaliyet göstermeleri olması durumunda, İslami olmayan finansal kuruluşların büyük ihtimalle İslami hizmetleri bu kuruluşlardan daha iyi bir şekilde sunabileceklerine işaret etmektedir. Platonova (2013) bu kuruluşların isimlerinin başında “İslam” kelimesinin olmasının gerçek anlamının, İslam ekonomisinin özünün faaliyetlere yansıtılması olduğunu belirtirken, Farooq (2009) da isimlerindeki “İslam”ın onları bu temelleri takip etmelerine onları zorunlu kıldığını vurgulamaktadır.

İslami mikrofinans katılım bankalarının, sadece form olarak değil öz olarak da İslam ekonomisinin prensiplerini faaliyetlerine yansıtmasında uygun bir sistematik araçtır. İslami bankalar faaliyetlerine İslami mikrofinansı entegre ederek faaliyetlerinde makasıda daha uygun hâle gelebilirler (Dusuki, 2008, 55; Shahinpoor, 2009). Sosyal adaleti sağlamayı, insanların yoksulluktan çıkmasını, sosyal sermayenin oluşmasını hedefleyen İslami mikrofinans özellikle adalet ve ihsan aksiyomları ile yakından ilişkilidir.

İslam’da yoksullukla mücadele ve gelirin adil dağılımı en başta gelen amaçlardan biridir (Zarka, 2012, s. 76). İslami mikrofinans da yoksullukla mücadelede etkili araçlardan birini oluşturmaktadır. Katılım bankaları mikrofinans hizmetini faaliyetlerine entegre ettiklerinde

yoksullukla mücadelede etkin bir rol oynayacaklar ve İslam'ın en önemli ekonomik hedeflerinden birini yerine getireceklerdir.

3.2.1.1.2. Kurumsal Sosyal Sorumluluk Açısından Değerlendirme

Günümüzde, şirketlerin toplumla olan ilişkilerinin ne olduğu ve nasıl olması gerektiği ile ilgili tartışmalar artmış ve farklı yaklaşım tarzları gelişmiştir. Toplumun şirketlerden beklentileri finansal başarının ötesine geçmiş ve bu durum şirketler üzerinde sadece kârı maksimize etme değil toplumsal faydayı da gözetmeleri yönünde baskı oluşturmuştur. Bu durum kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) kavramı ile somutlaşmıştır. KSS kavramını geçmiş 1950'lere kadar uzansa da, özellikle bilginin çok hızlı bir şekilde yayılması, birçok çevresel ve kalkınmaya yönelik problemlerin artması ile son yıllarda iş dünyasında¹⁰¹ yoğun şekilde kullanılmaktadır.

Şirketlerin KSS'lerinin ne olduğu konusunda genel olarak iki tür yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan ilki olan pay sahipliği teorisinin kurucusu olan Friedman (1967, s. 67), şirketlerin topluma karşı sorumluluğunu dar bir çerçevede ele almaktadır ve şirketlerin tek sosyal sorumluluğunun oyunun kuralları içinde kalarak kaynaklarını ve faaliyetlerini kârını en yüksek hâle getirecek şekilde yönetmesi olduğunu belirtmektedir. Diğer bir ifadeyle ortakların kârını maksimize etmek şirketlerin asıl ve tek sosyal sorumluluğudur. Birçok şirket uzun yıllar bu yaklaşımı benimsemiş ve şirketin hisse senedi değerinin yükseltilmesini tek sosyal ve ekonomik amaç olarak görmüştür.

KSS'ye yönelik geliştirilen pay sahipliği teorisi, şirketlerin sosyal sorumluluklarını katı bir şekilde neo-klasik ekonomi bakışına kısıtladığı (Bichtha, 2003, s. 16) için yoğun şekilde eleştirilmiş ve kurumsal sosyal performans teorisi, paydaş teorisi gibi başka teoriler geliştirilmiştir (Melé, 2008). Günümüzde şirketlerin topluma karşı sorumlulukları pay

¹⁰¹ Birçok şirket ticari operasyonlarının yanında KSS'ye yönelik de faaliyetlerde bulunmakta ve bunları kamu ile çeşitli platformlarda paylaşmaktadır. Örneğin bünyesinde birçok şirketi barındıran Doğu Grubu KSS faaliyetlerine yönelik faaliyet raporu hazırlamaktadır. Rapor için bakınız: <https://www.dogusgrubu.com.tr/tr/kss-raporlarimiz>. Bunun gibi birçok şirketin, kamu kurumunun KSS raporlarından örnekler verilebilir.

sahipliğinden paydaş perspektifine genişlemiştir. Şirketler kârlarını maksimize etmenin, etkinliklerini arttırmanın yanında etik, ahlaki prensipleri de takip etmeli, sadece ortaklarının refahını değil toplumun geniş bir kesiminin de faydasını gözetmelidir. Bu yaklaşımı benimseyen bir çok şirket, direkt ya da dolaylı olarak toplumun geniş bir kesimine, hatta çevre, doğal yaşam ile ilgili faaliyetlere, KSS bağlamında kaynak ayırmaktadır. KSS ile ilgili yapılan faaliyetlere şirketler tarafından yıllık faaliyet raporlarında özel bölümler ayrılmakta hatta birçok kuruluş KSS'ye özel yıllık raporlar çıkarmaktadır. KSS faaliyetleri şirketlere, direkt olarak maddi bir gelir getirmemekte, bunun yanında bir gider kalemi oluşturmaktadır. Ancak, şirketlerin topluma olan sorumluluklarının yerine getiriliyor olması paydaşların şirkete yönelik değerlendirmelerinde, tercihlerinde olumlu anlamda etkili olmaktadır.

Chapra (1995, s. 217)'ya göre İslam tartışmasız şekilde sosyal sorumluluğa ve insanların hepsinin refahına birincil derecede önem vermektedir. Diğer bir deyişle, şirketlerin faaliyetlerinde sadece kendi çıkarları değil sosyal faydanın da amaçlanması içselleşmelidir. İslami finansın KSS'ye yaklaşımı da dar bir çerçeve sunan pay sahipliği değil, tüm topluma hitap eden paydaş teorisine daha uygundur (İqbal ve Mirakhor, 2004). Buna göre İslami finansal kuruluşlar¹⁰²; ortaklarının, fon ve finansman müşterilerinin, çalışanlarının yanında toplumun yoksullar gibi diğer kesimlerini de faaliyetlerinde dikkate almalıdır.

Türkiye'deki katılım bankaları da KSS'ye önem vermekte ve son yıllarda özellikle bu alana dönük yapılan faaliyetlerini farklı kanallardan toplumla paylaşmaya çalışmaktadır. İnternet sitelerinde ve faaliyet raporlarından KSS faaliyetlerine yer verilmektedir. Rahman ve Dean (2013, s. 302)'e göre İslami bankaların KSS çalışmalarını yoksulları da içeren programlarla çeşitlendirmeleri gerekmektedir. Mevcut durumda çevrenin sürdürülebilirliğinden üniversite

¹⁰² Literatürde farklı kıstaslar altında İslami bankaların kamuya açık kaynaklarından elde edilen sonuçlar üzerinden KSS performanslarını değerlendiren çalışmalar yapılmaktadır. Bu çalışmalardan bazıları şunlardır: Arshad ve diğerleri (2012); Belal ve diğerleri (2015); Haniffa ve Hudaib (2007); Mallin ve diğerleri (2014); Platonova ve diğerleri (2016). Bulunan sonuçlar genellikle İslami bankalarda KSS uygulamalarının beklenenden düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Yoksullara yönelik hayır faaliyetleri ve İslami mikrofinans da dikkate alınan kriterler arasındadır.

öğrencilerine burslara kadar birçok sosyal sorumluluk faaliyetleri sürdüren İslami bankalar mikrofinans programlarıyla KSS faaliyetlerini yoksullara da yaymalıdır.

3.2.1.1.3. Katılım Bankalarının Operasyonel Özellikleri Açısından Değerlendirme

Önceki bölümlerde bahsedildiği üzere banka dışı hem konvansiyonel hem de İslami MFK'lar fon kaynaklarının azlığı, operasyonel maliyetlerinin yüksekliği gibi farklı kısıtlarla karşılaşmaktadır. Özellikle STK tarzı İslami MFK'larda bu dezavantajlar mevcutken, İslami bankalar ise kendilerine has ve görece olarak MFK'lardan güçlü donanımları nedeniyle mikrofinans yoluyla yoksulluğun azaltılmasında çok önemli bir potansiyele sahiptirler. İslami finans alanında çalışma yapan birçok yazar, örneğin Ahmed (2004a); Dhumale ve Sapcanin (1998); Dusuki (2008); El-Gamal (2006) İslami bankaların mikrofinans hizmeti sunması durumunda yoksulluğun azaltılmasına ciddi bir katkı yapacağını belirtmektedir.

MFK'ların karşılaştıkları kısıtlardan biri fon kaynaklarında bağışlara bağımlı olmalarıdır. Bu kuruluşlar birçok ülkede STK modeli üzerinden faaliyet göstermektedirler ve mudilerden fon kabul etme yetkisine sahip değildirler. Türkiye'de de durum bu şekildedir ve bağışlar üzerinden MFK'lar faaliyetlerini sürdürmektedir. Katılım bankalarının fon kabul etme yetkilerinin bulunması bu noktada çok önemli bir üstünlükleridir. Farklı hesaplar altında (özel cari hesap, katılma hesabı) mikrofinans faaliyetlerine kanalize edilebilecek fonlar toplayabilirler. Aynı zamanda sadece mikrofinansla aktarmak için de özel fon havuzları açabilirler. Bu nedenle katılım bankalarının mikrofinans yapması Türkiye'de mikrofinans sektörünün genişlemesine ve yoksulluğun azaltılmasına, özellikle aktarılan fon kaynağı açısından, büyük katkı sağlayabilir.

Katılım bankalarının diğer bir üstünlüğü ise asıl uzmanlıklarının finans olması ve hem teknik hem de insan kaynağı altyapılarının buna güçlü şekilde uygunluğudur. Yaygın şube ağlarının bulunması çok farklı yerleşim yerlerinde daha çok yoksula mikrofinans yoluyla ulaşılabilmesini sağlayabilir. Diğer yandan mevcut durumda bulunan ATM, mobil bankacılık uygulamaları, POS cihazları gibi alternatif dağıtım kanalları altyapısı, mikrofinans müşterilerinin finansal işlemlerini operasyonel açıdan kolay ve düşük maliyetle gerçekleştirmelerine imkân tanıyabilir. Hâlihazırda katılım bankalarının muhasebe

sistemleri, kredi tahsis ve takip süreçlerinin bulunuyor olması nedeniyle mikrofinans, bu kuruluşlara ölçek ekonomisinin de katkısıyla kolayca ve çok düşük masrafla entegre edilebilir. Banka dışı MFK'ların ise bahsedilen bu altyapıları oluşturmak için çok yüksek tutarlarda yatırım yapmaları gerekir. Zaten çok küçük tutarlarla finansman sağlayan, yüksek işlem maliyetleri ve kısıtlı fon kaynaklarına sahip olan MFK'ların bu altyapıya yeterince yatırım yapması çok mümkün değildir. Bu nedenle katılım bankaları, asıl fonksiyonlarının bankacılık olmasından kaynaklı mevcut altyapıları sayesinde mikrofinansı etkili bir şekilde sunabilirler.

Ahmed (2004a), Bangladeş'teki IBBL'nin RDS mikrofinans programı örneği üzerinden yaptığı hesaplamalarla İslami bankaların diğer MFK'lara kıyasla çok daha etkin ve etkili bir şekilde mikrofinans yoluyla yoksullara hizmet sunabileceğini ortaya koymuştur. Burada en etkili olan, mevcut şube ve diğer altyapıları üzerinden mikrofinansın sunulmasının operasyonel maliyetleri oldukça düşüreceği gerçeğidir. Diğer yandan katılım bankalarının insan kaynağı, mikrofinansın yapılması noktasında avantajlardan diğeridir. Finansman süreçlerinden anlayan, müşterilerin taleplerini bilen ve pazarlama kabiliyeti bulunan birçok katılım bankası çalışanı mevcut işlerinin yanında mikrofinansa özel olarak yönlendirilebilir. Böylece başarılı bir şekilde mikrofinans hizmeti sunulabilir. Diğer yandan katılım bankası personellerinin, piyasadaki kâr amacı gütmeyen faaliyet gösteren STK tarzı MFK'lardaki ücretli çalışanlara göre maaşları ve özlük hakları daha iyidir. Ahmed (2013, s. 217), bunun mikrofinans çalışmalarında avantaj olduğunu belirtirken, yüksek maaşların daha üretken saha çalışanlarının bankadaki mikrofinans programına gelmesini sağlayabileceğini vurgulamaktadır.

Katılım bankalarının MFK'lara göre diğer bir avantajı, farklı finansman ürünlerini sunabilecek hem altyapıya hem de yasal düzenleme desteğine sahip olmalarıdır (Ahmed, 2004a, s. 126). Sadece murabaha değil icâre, müşâreke gibi finansman yöntemlerine dayalı ürünleri de mikrokredi müşterilerine sunabilirler.

Sonuç olarak katılım bankaları mevcut operasyonel faaliyetlerinin içerisine mikrofinansı rahatlıkla dâhil edebilirler. Bunun neticesinde, MFK'ların ulaşamadığı birçok yoksul kesime

finansal hizmetleri etkin bir şekilde ulaştırabilirler. Katılım bankalarının üstün özellikleri ve mikrofinans sektörüne sağlayabilecekleri pozitif potansiyel dikkate alındığında, mikrofinans yapmalarının gerekli olduğu açık bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

3.2.1.1.4. Katılım Bankalarına Faydası Açısından Değerlendirme

Katılım bankalarının neden mikrofinans yapmaları gerektiğine ilişkin son değerlendirme bu kuruluşlara olabilecek katkıları açısındanadır. Bir önceki bölümlerdeki değerlendirmeler genellikle katılım bankalarının faydasına yönelik bir katkıdan ziyade onların üzerine yüklenen bir sorumluluk ile alakalı olmuştur. Burada ise katılım bankaları açısından daha rasyonel ve muhtemel ekonomik katkılar üzerinden konu değerlendirilmektedir.

Katılım bankalarının Türkiye’deki bankacılık sektörü içerisindeki aktif büyüklük açısından payı 2017 yılsonu itibariyle %4,91’dir. Türkiye’deki Müslüman nüfusun sayısına bakıldığında bu rakamların potansiyelin oldukça gerisinde olduğu aşikârdır. Türkiye Katılım Bankaları Birliği’nin (TKBB) hazırladığı Strateji Belgesi’nde katılım bankalarının sektör payının 2025 yılında %15’e yükselmesi hedefi konulmuştur (TKBB, 2015, s. 6). Bu hedefe ulaşılması için katılım bankalarının müşteri tabanlarının genişlemesi gerekmektedir. Finansal faaliyetlerin dışında bırakılan ve potansiyel müşteri olarak bu zamana kadar görülmeyen yoksul kesime, mikrofinans ile ulaşılması bu hedefin gerçekleşmesinde olumlu katkı sağlayabilir. İlk etapta mikrofinans müşterilerine verilen finansmanlar belki küçük bulunabilir ancak bu kişiler faaliyetlerini büyüttüklerinde normal bir kredi müşterisi haline gelebilir. Böylece katılım bankalarının sektör payının artmasına orta vadede önemli katkılar yapabilirler.

İslami mikrofinans, katılım bankalarının yeni ürün geliştirme süreçlerinde pilot çalışma misyonu görebilir. Diğer bir ifade ile normal finansman müşterilerine yaygın şekilde sunulduğunda hemen istenilen performansı gösteremeyebilecek yeni ürünler, ilk etapta küçük tutarlardan dolayı risk daha az olacağından, mikrofinans müşterileri ile denenebilir. Örneğin, tarımsal ürüne dayalı bir selem sözleşmesi mikrofinans programında ilk olarak kullanılabilir. Geri ödenme süreçleri, tarımsal ürünlerde teslim ve fiyat zorlukları gibi ürüne ilişkin muhtemel riskler ve fırsatlar bu şekilde tespit edilebilir. Sonrasındaki revizyonlarla bu

ürünler yaygınlaştırılabilir. Diğer yandan tersi bir durum olarak mikrofinans müşterilerinin talepleri, ihtiyaçları doğrultusunda üretilen bir ürün, verimli olduğu düşünülerek katılım bankasının normal finansman müşterilerine de uyarlanabilir. Tüm bu açılardan bakıldığında İslami mikrofinansın katılım bankasına entegrasyonu ürün gamlarının gelişmesine katkı yapabilir.

Katılım bankalarının neden mikrofinans yapmaları gerektiğine ilişkin son rasyonel gerekçe ise toplumdaki kurumsal imaj ile ilgilidir. Genellikle bankaların toplum nezdinde fahiş kârlar elde eden ve bunu da başkalarının paraları üzerinden, diğer bir ifadeyle paradan para kazanarak, yaptıkları imajı bulunmaktadır. Aynı zamanda alınan kredilerin zamanında ödenmemesinde yasal takibin başlatılması ve bazı durumlarda teminatlara el konulması olumsuz imaja neden olan diğer durumlardır. Sadece kredibilitesi olan insanlara kredi vermeleri, diğerlerini dışarıda bırakmaları gibi diğer sebeplerle de bankacılık sektörünün toplumdaki algısı olumsuzdur. Katılım bankaları her ne kadar faaliyetlerinde bir istismar aracı olan faiz yerine kâr payını kullansa ve kâra zarara katılım prensibine göre çalışsalar da bankaların benzer imajı onlar için de genellikle geçerlidir. Katılım bankaları tarafından düşük gelirli, teminatı olmayan insanlara da mikrofinans yoluyla imkân sağlanması, onların gelir getirici faaliyetlerde bulunmak için gereksinim duyduyu sermayeyi temin etmesi, kurumsal imajlarını da pozitif etkileyecektir. Sadece toplumdaki gelir durumu belirli bir seviyenin üstünde olanları hedeflemediklerini, her kesime kapılarının açık olduğunu mikrofinans yoluyla gösterebilirler. Böylece diğer paydaşların katılım bankaları hakkındaki kanaatleri normal bankalardan farklılık gösterebilir.

3.2.1.2. KBİM Modelinin Gerekçesi

Türkiye’de yoksulluğun azaltılmasında MFK’lara önemli görevler düşmekle birlikte, mevcut az sayıdaki MFK faaliyetlerinde faiz unsuru taşımaktadır. Sağlanan finansmanda sabit bir oran üzerinden fazlalık alınmaktadır. Aynı zamanda Türkiye’deki yasal altyapı MFK’lara çok kısıtlı bir imkân sağlamakta ve bu nedenle daha çok kişiye ulaşmaları zorlaşmaktadır. Sadece STK modeli üzerinden faaliyet göstermeleri mümkün olmakta ve bu yüzden bankaların aksine fon toplama yetkileri bulunmamaktadır. Bu önemli eksiklik nedeniyle, fon

kaynakları sınırlı kalmakta ve faaliyetlerini daha çok kişiye ulaştırmaları için bağışlara bağımlılıkları devam etmektedir.

Mevcut yasal düzenlemeler altında mikrofinans hizmetlerinin daha yaygın hâle gelmesi ve daha çok kişiye ulaşması için mevduat/fon kabul eden ve birçok noktada hizmet ağıları olan (şube, ATM, vs.) bankacılık sektörünün mikrofinans sunması gerekmektedir. Fakat, bankaların İslam’da yasaklanan faiz ve garar gibi unsurları içermesi, yine önemli bir kesimin sistemin dışında kalmasına neden olabilmektedir. Bu nedenle, katılım bankaları tarafından da kendi bünyeleri altında mikrofinans hizmeti sunulmasına ihtiyaç vardır.

İslami bankaların sadece kâr elde etme odaklı çalışmamaları, bunun yerine toplumun maslahatı için de faaliyet göstermeleri gerekmektedir. Çünkü İslam’da adalet amaçlanmakta, bunun gereğinden biri olarak gelir adaletsizliğinin ortadan kaldırılması hedeflenmektedir. Toplumun her kesimine fırsat eşitliğini sağlamak amacıyla imkân tanınmasına ihtiyaç vardır. Bunun gerçekleştirilmesi görevi sadece bireylerin, hükümetlerin değil, toplumun tüm kesiminindir. Katılım bankalarının bu yükümlülüğünü Katılımcı 1 şu şekilde ifade etmektedir:

Katılımcı 1: “İslami bankaların mikrofinans yapması sosyal açıdan zorunlu bir görevdir (socially obligatory duty).”

Faaliyetlerinde İslami prensipleri takip eden ve diğer finans kuruluşlarından kendilerini farklılaştıran özellikleri nedeniyle katılım bankalarının da bu hedefe katkıda bulunması gerekmektedir. Fakat bu noktada katılım bankalarının ticari işletmeler olduğu da göz önünde bulundurulmalı, bu kuruluşlar bütünüyle hayır kurumu olarak görülmemelidir. Ortaklarının temettü alma isteklerinin, müşterilerin kâr payı beklentilerinin, çalışanlarının finansal hedeflerinin/beklentilerinin olduğu, müşterilerinin en kaliteli şekilde/uygun maliyetle hizmet almak istedikleri, kamu otoritesinin de finansal sistemin sağlamlığı için bu kuruluşlar üzerine yükümlülükler getirdiği dikkatten kaçmamalıdır. Katılım bankalarının ticari işletmeler olduğu gerçeğini de dikkate alarak mikrofinans ile sosyal sorumluluk görevlerini yerine getirmeleri gerektiği konusunda mülakata katılan Katılımcı 22’nin şu yorumu da dikkat çekicidir:

Katılımcı 22: “Bence şu an ideal olan sistem bu değildir; yani katılım bankalarının da biraz daha bu tür sosyal projeleri önceliklendirmeleri gerekiyor. Tabii ki işletmelerin ayakta kalabilmesi için iki şeyi hedeflemesi lazım: Birincisi belli bir kâr marjına sahip olması. (...) Neticede bir hayır müessesesinden ziyade bir anonim şirket statüsündedir ve ayakta kalabilmesi için belirli bir kâr marjı ile çalışılması lazım. İkincisi de çalıştıklarında orada Allah rızasını önceliklendirmeleri gerekiyor. İşte kâr maksimizasyonu, kârımı daha fazla yükseltelim anlayışıyla hareket etmemesi lazım. Sosyal sorumluluk kapsamında da hareket bilincinde olarak ona göre faaliyet göstermesi gerekiyor. Gerektiğinde karz-ı hasen, mikrofinans veya bu tür sosyal sorumluluk projelerini desteklemesinin daha faydalı olacağını düşünüyorum.”

Burada dikkat çekici husus, katılım bankalarının iki boyutlu hareket etmesi gerektiği beklentisidir. Diğer bir ifade ile, anonim şirket olmalarının bir sonucu olarak sürdürülebilir bir şekilde faaliyet gösterip kâr elde etmesi, ancak bununla birlikte faaliyetlerinde İslami prensiplere uymalarından dolayı farklı bir boyut olan sosyal faydayı önemsemesi ve böylece de Allah rızasını da değerlendirmelerine katmaları gerektiğidir. Bu ikinci boyuta Katılımcı 1 ve bir kamu kuruluşunun yönetiminde görev yapan ve akademik kimliği de bulunan Katılımcı 10 da işaret etmektedir:

Katılımcı 1: “(...) Konuştuğun şey katılım bankası, İslami temelli bir yapı. İslami temelli bir şeyde fayda dediğin sadece materyal değildir. Sadece dünyaya dayalı bir şey değildir, uhrevi tarafı da vardır. Eğer siz İslami banka iseniz, zarar etmemek için uğraşacaksınız ama risk diye bir şey var. Bu risk faktörünü dikkate alarak bazı adımlar attığında mükâfatlar alacaksın.”

Katılımcı 10: “Şimdi burada da bu insanlar pekâlâ kazanç peşinde koşabilirler; bunda bir sorun yok. Zekât verdikleri zaman zorunlu bir dini görevi ifa ederek, sosyal bir hareket etmiş olurlar. Ama mendup safhasına geçerek mesela mikrofinans yapmak zorunda değiller. Ama mikrofinans yaparak pekâlâ sevap kazanabilirler manevi olarak.”

Aynı şekilde yine bir kamu kuruluşunun yönetiminde görev yapan ve akademik yönü de bulunan Katılımcı 7 de, katılım bankalarının ticari kurumlar olduğuna dikkat çekerek, sosyal yöne ilişkin bir rezerv koymaktadır:

Katılımcı 7: “(...) İslam bankası veya katılım bankası dediğimiz bir hayır kurumu değil, olması gereken de bu zaten. Tarihsel olarak baktığımızda İslam bankaları sanki önce bir sosyal ve hayır işleri yönü [olan], zekât vesaire gibi olarak kurulmuş ama sonra ticarete odaklanmış. Bunu doğal karşılamak lazım, bu dursun. Ama bunun yanında sosyal yönü olan kurumları da kuralım. Yani bunu dönüştürmek yerine o yine işlevini yapsın. Buna da ihtiyaç var.”

Katılımcı 31 ise hayır kurumu ve ticari kurum kimliklerinin mikrofinansı yapma noktasında aslında birbirinden büyük bir farklılık arzetmediğini oldukça net bir şekilde ortaya koymaktadır.

Katılımcı 31: “Hayır, [mikrofinans] bir hayır işi değil. Burada İslami banka bir hayırseverlik yapmıyor. Bunlar, sosyal fonksiyonlarını kendi iş modelleri ile hayata geçiriyorlar. İşte farklılık bu noktadadır.”

Bürokrasi ve akademinin, katılım bankalarının ticari müessese olma fonksiyonlarını belirtilerek mikrofinans yapması gerektiğine yönelik bakış açılarının yanında, katılım bankacılığı sektöründeki yöneticilerin de görüşleri en temel paydaş olarak önemlidir. Katılımcı 24 bu fonksiyonlarını şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 24: “Katılım bankaları, büyük firmaları da finanse etmeli ama kendi portföylerinde bu mikrofinans için bir bölüm açmaları da gerekir. Yani onları piyasadan soyutlamak doğru değil. Ticari fonksiyonları yanında mikrofinans fonksiyonlarını da yerine getirmeleri lazım ve bu görev onlara yakışan bir görevdir. Bu görevden kaçmaları mümkün değildir, yani kaçmaları etik olmaz.”

Katılımcı 24’ün mikrofinansın katılım bankaları için bir görev olduğunu vurgulaması ve katılım bankalarına yakışacağını belirtmesi önem taşımaktadır. Aynı şekilde uzun yıllardır bir katılım bankasında üst düzey yönetici olarak görev yapan Katılımcı 11 de mikrofinans konusuna şu şekilde yaklaşmaktadır:

Katılımcı 11: “Ben de katılıyorum, çünkü toplumdaki refahın artırılması, topluma genel olarak yayılması lazım. Bu yayılma konusunda, toplanan fonların belli bir gruba üst gelir grubuna aktarılması aslında toplumdaki dengesizliği, adaletsizliği körükleyen bir şey. Bu açıdan İslami bankalar veya işte bizim tabirimizle katılım bankaları toplumdaki bu adalet ve hakkaniyetin yerleşmesi, toplumda belli bir dengenin sağlanması... Adalet, bir anlamda dengedir. O açıdan yoksul kesimlerin, toplumun alt katmanlarının, ekonomik ihtiyaçlarının giderilmesi ve adaletin ikamesi açısından; zaten yoksullardan, düşük gelirlerden topladığımız fonları yine düşük gelirliilere dağıtılması hakkaniyetin adaletin bence gereğidir. Bunu bugüne kadar ihmal ettik. Bence ihmal etmemek lazım.”

Katılımcı 11 tarafından yoksullara “adalet” temelinde finansman imkânlarının sağlanmasının gerekliliği vurgulanırken, bunun “içeriden” biri tarafından uzun zamandır ihmal edildiğinin belirtilmesi dikkat çekici bir husustur.

Diğer yandan mülakata katılan kişilere, kamu katılım bankalarına yönelik mikrofinansın yapılması anlamında ayrı bir yaklaşımları olup olmadığına yönelik sorular da sorulmuş ve ortaya farklı görüşler çıkmıştır. Burada incelenen model bir çatı vazifesi görürken, yukarıda belirtilen benzer gerekçelerin yanında kamu katılım bankalarına özgü hususlar da mülakat yapılan kişiler tarafından ifade edilmiştir. Katılımcı 1 devletin, kamu katılım bankaları üzerinden mikrofinans yapmasının gerekliliğini hem İslami hem de modern devlet perspektifinden şu şekilde açıklamaktadır:

Katılımcı 1: *“Devlet çalışamayacak durumda olan kişileri çalışabilecek duruma getirmek ile mükelleftir. İslami olarak bakarsan böyle. Mevcut modern devlet olarak bakarsan, mevcut sosyal devlet kavramı altında yine böyle. Eğer devlet katılım bankacılığına girmişse, evet ticari bir şey, ama senin söylediğin model içerisinde de sosyal devlet uzantısı olarak mikrofinans bu kısma giriyor. Yani ihtiyacı olan insana finansman sağlamak zorundadır. Şu anki hukuk sisteminde de öyle İslam'da da böyle. Ama bunun biçimleri değişir.”*

Ayrıca kamu katılım bankalarının özel katılım bankalarına göre daha kolay mikrofinans yapabileceğine yönelik bir kanaat de bulunmaktadır. Örneğin Katılımcı 2, kâr amacının güdülmeyebileceğine vurgu yaparak bu kanaati taşıdığını ifade etmektedir:

Katılımcı 2: *“Belki bu bankaların, şimdi Vakıf ve Ziraat Katılım da kuruldu, devlet girişimiyle olması bu işi daha da kolaylaştırır. Kâr amacını ortadan kaldırır.”*

Aynı şekilde özel katılım bankalarının daha kâr odaklı olmalarından dolayı diğer kamu katılım bankalarının buna daha müsait olduklarını bürokrat Katılımcı 23 de belirtmektedir:

Katılımcı 23: *“Özeller kâr amacı güttüğü için orada sıkıntı olabilir. Kamuya daha kolay laf geçirilebilir diye tahmin ediyorum.”*

Mülakat yapılan bazı kişiler tarafından Vakıf Katılım'ın misyonuna yönelik farklı değerlendirmeler de söz konusudur. Özellikle bu kuruluşun isminde ve ortaklarının arasında vakıfların bulunması, sosyal yönlerinin daha da vurgulanması sonucunu doğurmakta ve böylece mikrofinansla daha yakın olabileceği kanaati oluşmaktadır. Örneğin Katılımcı 13:

Katılımcı 13: *“Para vakıfları bağlantısı sebebiyle Vakıf Katılım'a cazip gelebilir bu alan. Hatta Vakıf Katılım bütün gelirini malum şu anda hayır cihetinde kullanıyor. Sermayesi dâhil gelirlerin tamamı hayra sarf ediliyor özellikle.”*

şeklinde belirterek mevcut durumdaki hayır odaklı yaklaşım nedeniyle Vakıf Katılım'a

mikrofinansın daha cazip geleceğini vurgulamaktadır. Aynı durum Ziraat Katılım için de söz konusu olabilmektedir.

Kamu katılım bankalarının mikrofinansın başlatılmasında öncü rol oynayabileceğine yönelik hem akademi hem de bürokrasi camiasından olumlu kanaatler belirtilmiş olmakla birlikte, sektörden ve bürokrasiden bazı kişiler bu kuruluşlar arasında bir ayrım yapmanın doğru olmayacağına ilişkin görüşler de ifade etmişlerdir. Bunun arkasından yatan önemli nedenlerden biri de rekabet konusudur. Mesela, rekabet ile ilgili önemli bir kamu kuruluşunda yönetici olan Katılımcı 17'nin vurguladığı şu hususlar dikkat çekicidir:

Katılımcı 17: “Benim kanaatim eğer bunlar aynı şartlarda rekabet edecekler ise, ki edecekler, etmeleri gerekir diye düşünüyorum, o zaman kamu ya da özel sermayeli katılım bankacılığı ayırma gitmek çok doğru olmaz. Çünkü rekabetin şartlarını o zaman biraz zorlamış olursunuz. Şimdi kamu katılım bankasına böyle bir yükümlülüğü ilave olarak siz verirsiniz o zaman yarın öbür gün etkinlik, verimlilik, kârlılık, vesaire konusunda hesap verme noktasında, kamu katılım bankasını yönetenlere, tabiri caizse, onlara bir mazeret kapısını açmış olursunuz. Dolayısıyla onların da mazeret alanını açmamak ve sorumluluklarını belki esnetmelerine yol açacak bir yola girmemek bakımından bence kamunun sosyal sorumluluğunu kendi içinde kendi bağlamında ayrıca değerlendirmek daha uygun olur.”

Yine benzer şekilde, aynı sektörde faaliyet gösteren kamu ve özel sektör katılım bankaları arasında bir ayrımın ya da önceliklendirmenin yapılmasının pek doğru olmadığına yönelik görüşler de ifade edilmiştir. Bir kamu katılım bankasının üst yönetiminde bulunan Katılımcı 8, şu ifadelerle mikrofinans yapımlarının gerekliliğine vurgu yaparken;

Katılımcı 8: “Şimdi nihayetinde biz bir finansal kuruluş olarak öncelikle ayağa kalkmamız lazımdı, kalktık elhamdülillah. Yürümemiz lazım. Sonra koşacağız. Ama bunları yaparken de mikrofinans gibi konular, projeler kesinlikle göz ardı edilecek şeyler değil. Yani bunlar muhakkak gündemde olması gereken şeyler.”

kaynakların verimli kullanılması hususunun da önemli olduğunu belirtmektedir:

Katılımcı 8: “Ama bu tabi şu değildir: Nihayetinde biz ticari işletmeyiz. Bizim unvanımızın sonunda A.Ş. yazar. Ve aslında kamu bankası olmamızın evet işte sosyal sorumluluk var, kamu görevi var, kamu bilinci var. Ama bu en çok da şu anlamda var: Kamunun bize verdiği sermayeyi verimli kullanma sorumluluğumuz da var.”

Katılımcı 24, kamu katılım bankalarının sermayesinin kamudan gelmesinin farklılık oluşturabileceğini söylerken, ancak bunun “tavsiye kararı” olarak mikrofinansın uygulanması için etkili olacağını ifade etmektedir:

Katılımcı 24: “Bankaları kamu özel diye ayırmak doğru değil. Çünkü aralarında bir fark kalmamıştır. Sadece sermayeleri olarak kamudur. Bunun politikalarına, iç işlerine falan karışma gibi bir yetkisi yoktur. Kanunen zaten 2001 büyük krizinden sonra bunlar yapılandırıldı, anonim şirket şekline dönüştürüldü. Özerk, bağımsız hâle getirildi. Onun için bunlara özel bir fonksiyon yüklemek doğru değildir ama bir tavsiye niteliğinde öneride bulunabilir. Hatta tüm katılım bankaları için öneride bulunabilir.”

Mevcut durumda kamu katılım bankalarının personel yapısının ve vizyonunun da bir farklılık oluşturmayacağını sektörde bulunanlar arasından mülakatta belirtenler de olmuştur. Örneğin bir özel katılım bankasının şube müdürü olan Katılımcı 6, kamu katılım bankalarının şu anki durumlarının çok farklılık arz etmediğini hatta daha “agresif” olduklarını vurgulamaktadır:

Katılımcı 6: “Kamu katılım bankaları normal diğer katılım bankalarından, özel sektördekilere çok daha katı şu anda. Çok da banka gibi hareket ediyorlar. Yöneticilerin bakış açısı ve yeni olmaları hasebiyle daha hızlı büyüyebilmek amacıyla hem katılım hem de mevduat bankalarından çok daha fazla pay almaya çalışıyorlar. Ondan dolayı da daha agresifler.”

Diğer bir üst düzey özel katılım bankası yöneticisi de (Katılımcı 25) kamunun bürokratik yapısına vurgu yaparak mikrofinans konusunda öncü durumda olamayacaklarını kendi açısından net bir şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 25: “Kamu katılım bankaları burada farklı olamaz, çünkü bürokrat. Düşük gelir grubundakilere finansman sağlar ama sağlayamıyor. Bürokrat çünkü. Dediğim gibi bir şey yapabilen için idealist olman gerek, bir şeyi başarmak için idealist olman gerekiyor, söylemlerle bir şey yapılmaz.”

Son olarak ise kamu-özel ayrımına yönelik, IBBL’nin akademik danışma kurullarında bulunmuş olan ve Türkiye’nin dışından meseleyi değerlendirebilecek birisi olarak Katılımcı 31’in bu konudaki değerlendirmesi de dikkat çekicidir. Her ne kadar özel katılım bankalarının esnekliklerinin daha fazla olduğunu ve bu işe daha uygun olabileceklerini belirtse de kamu katılım bankaları eliyle yapılmasının daha güçlü bir etki oluşturabileceğini de şu şekilde ifade etmektedir:

Katılımcı 31: “Buradaki asıl soru şu: Bu bir zihniyet meselesi, özel ya da kamu olmuş ya da olmamış. (...) Ve genellikle benim tercihim, karar alma mekanizmalarında kamu bankalarına göre çok daha fazla esnekliğe sahip olan özel katılım bankalarından yana. Bence kamu katılım bankaları bunu yapmak için daha fazla güce sahip olmasına rağmen, bu bahsettiğim sebepten dolayı özel katılım bankalarından başlamalısın. [Kamu katılım bankaları] daha fazla şubeye sahip. Daha fazla kişiye ulaşabilirler. (...) Özel katılım bankaları bunu başlatabilir. Ama insanların üzerinde çok daha büyük bir etkiyi kamu yapabilir. Albaraka vd. aynı şeyi yapamazlar.”

Mülakatların sonucunda bürokratlar, akademisyenler, katılım bankacılığı sektöründe bulunan yöneticiler mikrofinansın yapılması gerektiğine yönelik hemfikirlerken, kârlılık – İslami sosyal sorumluluk dengesi konusunda ise katılımcıların çekimser oldukları görülmektedir. Aynı zamanda katılımcılar arasında kamu-özel katılım bankası ayrımında tam bir görüş birliği bulunmadığı ortaya çıkmaktadır. Ancak kamu katılım bankalarının kendilerine has özellikleri nedeniyle özel katılım bankalarından farklılıklar göstereceği noktalar da mevcuttur. Bunlar ilerleyen bölümlerde incelenmektedir.

Tüm bu değerlendirmeler dikkate alınarak hem kamu hem de özel katılım bankaları tarafından uygulanabilecek ticari bir yaklaşımı benimseyen İslami mikrofinans modelinin oluşturulması, bir açılım sağlama potansiyeli taşımaktadır. Katılım bankaları tarafından mevcut durumda KOBİ segmenti içerisinde bulunan mikro işletmelere yönelik sağlanan finansmanlar mikrofinansa en yakın uygulama olarak gözükmekle birlikte, önceki bölümde bahsedildiği üzere dünyadaki mikrofinans anlayışından ve uygulamasından farklıdır. Dünyadaki “mikrofinans” uygulamalarının içerdiği düşük gelir grubunda ve teminatı bulunmayan kişi/şirketlere yönelik finansal-finans dışı hizmetlerin katılım bankaları tarafından sunulması için mevcut imkânların araştırılması gerekmektedir. Bu imkânlar ile birlikte farklı bir anlayışın ve kurumsal yapının da oluşturulması şarttır. Böylece uygulanabilir bir model sunulabilir ve hem Türkiye’de yoksulluğun azaltılmasında katılım bankalarının rolü artırılabilir hem de bu kuruluşların müşteri kapsamının daha da genişlemesi sağlanabilir.

3.2.1.3. KBİM Modelinin Amacı ve Hedefleri

Sunulan modelin amacı, katılım bankalarının mevcut faaliyetlerinin yanında düşük gelir grubundaki kişilere yönelik de hizmetler sunacak sürdürülebilir bir mikrofinans programının oluşturulmasıdır. Bunu yaparken, verilecek mikrofinans hizmetinin en azından başabaş noktasında sunulması, finansal kuruluşlar tarafından dışlanan kesime kârlı bir şekilde finansman sağlanabileceğinin gösterilmesi, verilen imkân ile bu müşterilerin herhangi bir İslami finans kuruluşundan finansal hizmet temin edebilecek hâle gelmesi, ekonomik olarak daha iyi bir konuma yükselmesi hedeflenmektedir. Teklif edilen bu model ile katılım bankalarının müşteri tabanının genişlemesi, toplumdaki imajının olumlu etkilenmesi, toplumdaki sosyal adalete, fırsat eşitliğinin sağlanmasına katılım bankalarının da katkıda bulunması da hedefler arasındadır.

3.2.1.4. KBİM Modelinin Hedef Kitlesi¹⁰³

Dünyadaki mikrofinans uygulamalarına yönelik yapılan eleştirilerin en önemlilerinden biri olarak en yoksul kesime ulaşamamaları gösterilebilir. Daha çok, görece durumu iyi olan müşterilerle ilgilendikleri, en yoksul kesimi bunun dışında tuttukları ifade edilmektedir. Diğer yandan, bu kuruluşlar da sürdürülebilirliği dikkate almakta ve en düşük gelirli kesime yönelik kâr amacı gütmeyen yardım kuruluşlarının finansman sağlaması gerektiği de belirtmektedir.

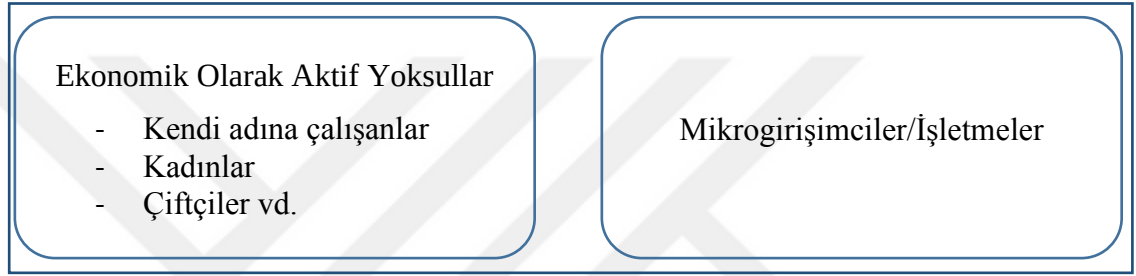
KBİM modelinde katılım bankalarının ticari işletmeler oldukları ve kâr hedefledikleri de dikkate alınmıştır. Buna göre en yoksul kesim yerine ekonomik olarak aktif kesim¹⁰⁴ hedeflenmektedir. Bu tanım aslında oldukça geniştir. Ama genel olarak herhangi bir bankadan ya da finansal kuruluştan finansman sağlayamayacak olan ve mevcut durumda bir

¹⁰³ Mikrofinans sektöründe hedef kitlenin belirlenmesine ilişkin konular 1.9 numaralı başlıkta sunulmuştur. Ayrıca 2.3 numaralı başlıkta da İslami mikrofinans ile konvansiyonel mikrofinans arasındaki farklılıklar içerisinde hedef kitleye yönelik hususlar da belirtilmiştir. Bu nedenle ayrıca bu başlıkta tekrardan aynı bilgiler sunulmamıştır.

¹⁰⁴ Robinson (2001) ve Hulme ve Mosley (1996) 'nin ekonomik olarak aktif yoksullara yönelik yaptıkları tanımlardan "1.9. Mikrofinansta Hedef Kitle" başlığı altında bahsedilmiştir.

ekonomik faaliyette bulunan ya da bulunabilecek kapasiteye sahip kişiler hedeflenmektedir (Şekil 18). Diğer grup ise mevcut bir işi olan ya da iş kurma fikri bulunan mikrogirişimcilerdir. Ticari bir yaklaşım söz konusudur. Bu anlamda konvansiyonel mikrofinans bölümünde ([1.4 numaralı başlık](#)) bahsedilen “büyüme odaklı girişimler”, KBİM modelinde ana hedef kitleyi oluşturmaktadır.

Şekil 18:
Hedef Kitle



Hedef kitlenin belirlenmesi mikrofinans uygulamasında en zor konulardan biridir. Çünkü birçok farklı grup, alt gruplar oluşturulabilmektedir. Örneğin; ev hanımları, fikri olup da finansman eksikliği nedeniyle bunu gerçekleştiremeyen mikro-girişimciler, düzenli geliri olmayan kişiler, iş arayan gençler, kendi adına çalışanlar, belirli miktarın altında toprağı olanlar ya da hiç olmayanlar, seyyar satıcılar, mülteciler gibi. Tüm bu grupların kendilerine göre nakit akışları, varlıkları, faaliyet alanları, sorunları bulunmaktadır. Fakat hepsinin ortak noktası herhangi bir finansal kuruluştan, içinde bulundukları farklı durumlar sebebiyle, finansman temin edememeleridir. Ayrıca kredi ya da diğer finansal hizmetleri almaları halinde maruz kaldıkları dışlanmışlıktan çıkabilecek potansiyelleri bulunmasıdır.

Dünyadaki İslami mikrofinans uygulamalarında da farklı sınıflandırmalar bulunmaktadır. Örneğin Endonezya’da müşteriler kapsamlı bir şekilde iki gruba ayrılmaktadır: (1) Mevcut bir işi bulunan ve son iki yıldır faaliyetlerini başarılı şekilde sürdürenler, (2) daha önce bir iş tecrübesi bulunmayan yeni girişimciler. Endonezya’daki İslami MFK müşterilerinin büyük bir kısmını, ilk gruptaki mevcut işi bulunan ve iyi bir geçmişe sahip müşteriler oluşturmaktadır. İkinci gruptakiler ise çok riskli görülmektedirler ve MFK içinde küçük bir orana sahiptirler (Obaidullah ve Khan, 2008, s. 19).

Bir başka örnekte ise STK olarak faaliyet gösteren Akhuwat, “kişinin yoksulluk sınırının altında olup olmadığına, sosyal çevresinde itibarına, güvenilir bir sosyal sermayeye sahip olup olmadığına, daha önce yasadışı bir işe karışıp karışmadığına, girişimci özelliklere sahip olup olmadığına”¹⁰⁵ bakmaktadır. IBBL tarafından uygulanan RDS programında ise hedef kitleyi oluşturan çiftçilerin 0,50 acre (yaklaşık 2 dönüm) altında tarlasının olması, tarım dışında faaliyet gösterenlerin ise hiç tarlasının olmaması ya da en fazla 0,50 acre olması gerekmektedir¹⁰⁶. Ancak ülkelere göre yoksulluk kriterleri ve desteklenecek faaliyet alanları farklılık göstermektedir. Yoksulluk seviyelerindeki bu farklılığı ve Türkiye’ye özgü durumu Katılımcı 1 şu şekilde ifade etmektedir:

Katılımcı 1: “Bangladeş’te bu işler yürür; çünkü orada 20-30 dolarla bu işleri yapabiliyorsun. Diğer Müslüman ülke örneklerini inceleyeceksin ama Türkiye’ye geldiğin zaman mukayese zemini olmayabilir burada. Orada farklı olan yoksulluk profilidir. Mesela Türkiye’de aç yoktur; açlık kriteri yoktur uygulamada pek fazla. Ama Bangladeş’e gitsen Sahra Afrika’ya gitsen baştanbaşa açlık var. Çok az yoksulluk var; susuzluk var.”

Aynı hususu Katılımcı 9 da vurgulamaktadır:

Katılımcı 9: “Şimdi ben buradaki tanımlara dikkat etmek gerektiğini düşünüyorum. Orada yoksulluk seviyesi önemli. Yoksulluk ve fakirlik önemli bir seviye. Açlık sınırlarında dolaşan insanlar var. Özellikle Afrika’da ve Bangladeş’te böyle şeyler olduğunu da düşünüyorum. Artı bu bir. İkincisi bizim yoksulumuz ile fakirimizle onların yoksulu fakiri arasında da fark var.”

Makro farklılıkların yanında aynı ülke içerisinde de bölgelere hatta illere göre farklı yoksulluk seviyeleri olabilmektedir. Yine Katılımcı 1, katılım bankaları tarafından sunulacak bir mikrofinans hizmetinde bölgelere göre farklı bir strateji belirlenmesi gerektiğini belirtmektedir:

Katılımcı 1: “Türkiye’de yoksulluk sınırını tayinde iki şeye bakmak gerekiyor. Birincisi hanehalkı bazlı olması, yani aile. İkincisi, yoksulluk durumları bölgeden bölgeye değişiyor. Çünkü her bölgede hatta her vilayette satın alma güçleri aynı değil. Kira miktarı aynı değil. (...) Bu şu anlama geliyor; sen katılım bankalarında mikrofinans gibi bir alan açtığın zaman her katılım bankasının Türkiye’yi paket

¹⁰⁵ http://www.akhuwat.org.pk/lending_methodology.asp, Erişim Tarihi: 12.03.2018

¹⁰⁶ <http://www.islamibankbd.com/prodServices/rdsScheme.php>, Erişim Tarihi: 12.03.2018

olarak alamayacağını dikkate alman gerek. Dolayısıyla mikrofinans meselesinde bir husus yoksulluk sınırı, bırak ülkeler arasındaki durumu, ülke içindeki bölgeler arası farklılığı vilayetler içerisinde bile farklıdır.”

Bölgelere ve illere kadar yoksulluk seviyelerinin farklılık göstermesi, mikrofinans müşterisi olabilmek için gereken kriterlerin, görece durumu iyi olan bir ildeki kişiler üzerinden belirlendiğinde bazı kesimlerin dışarıda bırakılması sonucunu doğurabilir. Bu nedenle daha objektif ve tüm illerdeki de kapsayacak asgari kriterler belirlenmelidir. Bununla birlikte bölgelere göre ürün çeşitlendirmesine gidilebilir. Diğer bir ifade ile ekonomik faaliyetlerin genelini tarımsal üretim oluşturan bir yerle, balıkçılık yapan bir bölge arasında katılım bankalarının sunduğu mikrofinans ürünlerinin hedef kitleye göre farklılaştırılması gerekmektedir.

Öte yandan kamu katılım bankalarının hedeflediği kitle farklılık gösterebilir. Çünkü bu kuruluşların ortaklık yapılarının (Tablo 29 ve Tablo 30) özel katılım bankalarından farklı olması mikrofinansta hedeflediği kesime yönelik de farklı bir yaklaşım izlenmesi sonucunu doğurabilir. Ziraat Katılım her ne kadar misyon ya da vizyonunda¹⁰⁷ tarıma özel bir vurguda bulunmasa da hâkim ortağı olan Ziraat Bankası’nın toplumdaki tarımsal kesimi destekleyici imajı ve misyonu ile ismindeki ‘Ziraat’ kelimesi, bu katılım bankasının mikrofinansın kapsamı içerisine giren çiftçileri hedeflemesini sağlayabilir. Bu şekilde özel katılım bankalarının mikrofinans hedef kitlesine çiftçiler de dâhil olabilirken, Ziraat Katılım daha özel ve öncelikli olarak bu kesimi destekleyip buna uygun ürünler geliştirebilir.

¹⁰⁷ Ziraat Katılım’ın internet sitesinde vizyon ve misyonu şu şekilde belirtilmiştir: “Ziraat Katılım Bankası olarak vizyonumuz; sadece Türkiye’de değil, bölgesinde de katılım bankacılığına güç veren, sürekli değer üreterek; her aşamada paylaştıkça daha fazlasını müşterilerine öneren, evrensel, saygın ve lider bir katılım bankası olmaktır. Misyonumuz; müşteri ihtiyaç ve beklentilerini en iyi şekilde anlayarak, onlara en doğru kanaldan en uygun çözüm ve değer önerilerini sunan, katılım bankacılığı prensiplerinin, etik değerlerinin ve sosyal sorumluluğunun bilincinde olarak dünya standartlarında sürdürülebilir kârlılık ve verimlilikle faaliyet gösteren, müşteri memnuniyetini gözetmek suretiyle finansal erişimi kolaylaştıran bir katılım bankası olmaktır.” <https://www.ziraatkatilim.com.tr/bankamiz/kurumsal-bilgiler/Sayfalar/vizyon-ve-misyon.aspx> (Erişim Tarihi: 12.03.2018)

Tablo 29:
Ziraat Katılım Ortaklık Yapısı

Hissedar	Pay Tutarı (TL)	Pay Oranı (%)
T.C. Ziraat Bankası A.Ş.	1.249.999.996	100.00%
Ziraat Sigorta A.Ş.	1	%0.00
Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş.	1	%0.00
Ziraat Teknoloji A.Ş.	1	%0.00
Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	1	%0.00

Kaynak: <https://www.ziraatkatilim.com.tr/yatirimci-iliskileri/Sayfalar/ortaklik-yapisi.aspx>,

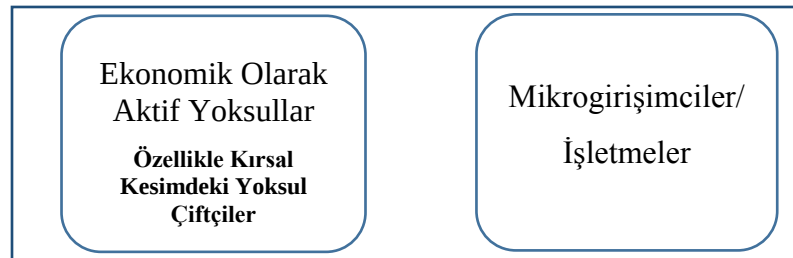
Erişim Tarihi: 13.03.2018

Ziraat Katılım'ın üst düzey yöneticilerinden Katılımcı 8, Ziraat'ın tarım ile ilgili yönünü ve bu açıdan mikrofinansla yaklaşılabilirliğini şu şekilde vurgulamaktadır:

Katılımcı 8: “(...) Bu tarz birşey yani mikrofinansın katılım bankacılığında uygulanabilme teorisi, teorik olarak mümkün. Burada tabi bir de katılım bankaları olarak bizlerin tercihi gündeme gelecek. Şimdi Türkiye'deki pratiğe bakarsanız, işte az önce Ziraat markası üzerinden konuşurken klasik anlamda Ziraat Bankası, aynı zamanda bizim ana kurucumuz da tarımın sübvansiyonuyla ilgili olarak devlet tarafından görevlendirilmiş. Halk Bankası esnafın sübvansiyonuyla ilgili. Aslında tabi birebir mikrofinans olmasa bile temel mantığında bu var. Yani toplumun belirli bir kesimine, finansmana erişimde güçlük çeken belirli bir kesime, finansal destek sağlanması, işin özeti bu aslında.”

Ziraat Katılım daha çok zirai kesimdeki mikrofinans müşterilerini hedefleyerek (Şekil 19), finansal katılmaya katkı sunabilir ve bu şekilde sektörün payının da artmasını sağlayabilir.

Şekil 19:
Ziraat Katılım Muhtemel Hedef Kitle



Diğer yandan Vakıf Katılım da daha farklı bir kesimi öncelikli ve diğerlerinden kendisini farklılaştıracak şekilde hedefleyebilir. Vakıf Katılım hem ortaklık yapısında (Tablo 30)

Vakıflar Genel Müdürlüğü'nün ve eski vakıfların olması ile misyonundaki¹⁰⁸ “sosyal dengenin temellerinden biri olan vakıfların gelirlerinin arttırılmasına yönelik projelerde yer almak” ifadesi daha sosyal yönü olan mikrofinans gibi projelerde etkin olmasını sağlayabilir. Bu nedenle Vakıf Katılım, mikrofinans yaklaşımında görece daha yoksul kesimi de kapsayabilecek bir politika geliştirebilir.

Tablo 30:
Vakıf Katılım Ortaklık Yapısı

Hissedar	Pay Tutarı (TL)	Pay Oranı (%)
T.C. Başbakanlık Vakıflar Genel Müdürlüğü	895.950.000	99.00%
Beyazid Han-ı Sani (II. Beyazıt) Vakfı	2.262.500	%0.25
Mahmud Han-ı Evvel Bin Mustafa Han(I. Mahmut) Vakfı	2.262.500	%0.25
Mahmud Han-ı Sani Bin Abdülhamid Han-ı Evvel (II. Mahmut) Vakfı	2.262.500	%0.25
Murad Paşa Bin Abdusselam (Murat Paşa) Vakfı	2.262.500	%0.25

Kaynak: <https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/yatirimciiliskileri/Pages/Ortaklik-Yapisi.aspx>,

Erişim Tarihi: 13.03.2018

Şekil 20:
Vakıf Katılım Muhtemel Hedef Kitle



¹⁰⁸ Vakıf Katılım'ın internet sitesinde vizyon ve misyonu şu şekilde belirtilmiştir: “Vizyonumuz: Katılım Bankacılığında referans kurum olmak. Misyonumuz: Katılım Bankacılığı anlayışı ve uluslararası standartlarda hizmet kalitesi, etik ilke ve değerler ile müşterilerimizin ve çalışanlarımızın tercih ettiği kurum olmak. Müşteri, çalışan, sermayedar ve toplumun faydasını gözeterek bize emanet edilen varlık ve değerleri etkin ve verimli bir şekilde yönetmek. Katılım bankacılığı standartlarının gelişimine ve ülkemizin faizsiz finans merkezi olmasına katkı sağlayacak projelere destek vermek. Sosyal dengenin temellerinden biri olan Vakıfların, gelirlerinin arttırılmasına yönelik projelerde yer almak.” <https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/hakkimizda/Pages/Vizyon-ve-Misyon.aspx> (Erişim Tarihi: 13.03.2018)

Son olarak ise kurulması 2013 yılında¹⁰⁹ gündeme gelen ancak bir türlü gerçekleşemeyen Halk Katılım Bankası da ileride hayata geçmesi durumunda İslami mikrofinans programı başlatabilir. Bu kuruluş da Vakıf Katılım ve Ziraat Katılım için önerildiği gibi kendisine daha uygun bir segmenti hedef olarak belirleyebilir. Halk Katılım için bu segment mikrogirişimciler içerisinde, bir tüzel kişiliğe sahip olan KOBİ segmentinin en alt kesimi olabilir. Çünkü Halk Katılım'ı kurma görevi Halk Bankası'na verilmiştir ve bu bankanın özel olarak hedef kitlesi KOBİ'lerdir.

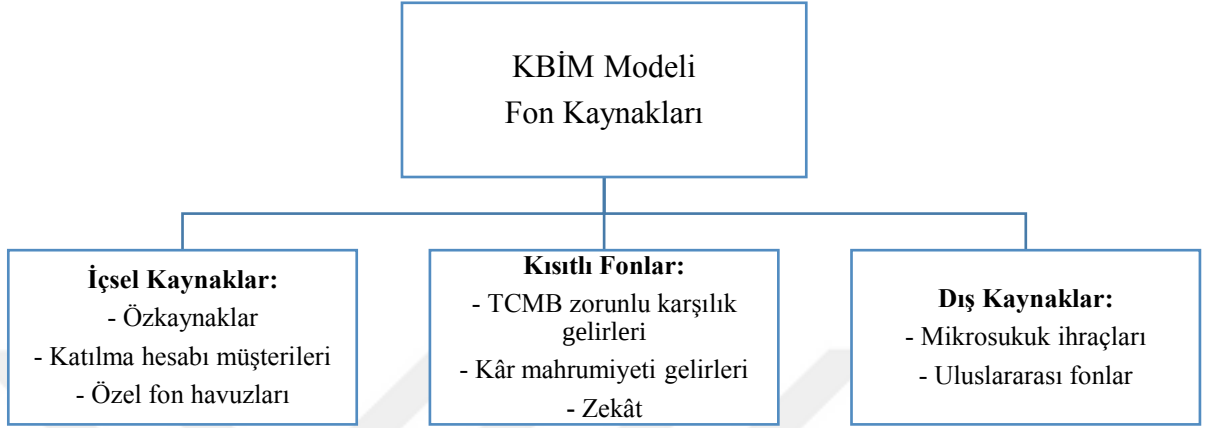
Sonuç olarak, yoksulluk seviyeleri ülkelere göre farklılık gösterdiğinden dünyadaki uygulamalarda belirlenen kriterlerin Türkiye'deki katılım bankalarının mikrofinans programlarına aynı şekilde uygulanması sağlıklı bir metot olmayacaktır. Aynı şekilde yoksulluk seviyeleri bölgelere ve illere göre de değişebilmektedir. Bu nedenle kamu ve özel katılım bankaları tarafından hedeflenecek kitle, teminatı olmayan ve bu nedenle herhangi bir finansal kuruluştan finansman sağlayamayacak durumda olan ekonomik olarak yoksul kesimdir. Aynı zamanda mikrofinans hizmeti sadece bireysel müşterileri değil, mikroişletmeleri de kapsamalıdır. Bu işletmeler KOBİ tanımı içerisinde bulunan ve katılım bankaları tarafından mevcut durumda çalışılmayan, mikro segmentin en alt kesimini oluşturmaktadır. Kamu katılım bankaları bu kesimin yanında, özellikle Ziraat Katılım çiftçilere, Vakıf Katılım daha yoksul kesimdekilere -ileride kurulması halinde Halk Katılım mikro KOBİ'lere- mikrofinans hizmeti sunabilir.

3.2.1.5. KBİM Modelinin Fon Kaynakları

KBİM modelinin fon kaynaklarını üç gruba ayırabiliriz. Bunlar; katılım bankasının mevcut fon kaynaklarını da oluşturan içsel kaynaklar, belirli bir alanda kullanılabilecek fon kaynaklarını niteleyen kısıtlı fonlar ve ulusal ya da uluslararası yatırımcılardan elde edilebilecek olan dış kaynaklardır (Şekil 21). Her bir grup aşağıda ayrı ayrı ele alınmaktadır.

¹⁰⁹ <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/halk-katilim-vakif-katilim-22755168>, (Erişim Tarihi: 13.03.2018)

Şekil 21:
Mikrofinans Programı Fon Kaynakları



3.2.1.5.1. İçsel Kaynaklar

İçsel kaynaklar, katılım bankalarının mevcut uygulamalarında bulunan fon kaynaklarının mikrofinans programları için bir kaynak oluşturabilmesi üzerine yapılmış bir sınıflandırmadır. Buna göre 3 gruba ayrılabilir.

3.2.1.5.1.1. Özkaynaklar

Özkaynaklar, bir katılım bankasının genel olarak ödenmiş sermayesini ve geçmiş yıl kârlarından ortaklara dağıtılmayıp şirket bünyesinde kalanlarından oluşmaktadır. Katılım bankaları müşterilerine finansman sağlarken dilerlerse katılım fonlarını değil, özkaynaklarını tercih edebilir. Bu durumda elde edilen kâr ya da zarar katılım bankasına aittir. 2017 yılsonu itibarıyla katılım bankalarının özkaynak kalemleri Tablo 31’de verilmiştir. Buna göre sektörün konsolide olarak 13 milyar TL’den fazla bir özkaynağı bulunmaktadır.

Tablo 31:
Katılım Bankaları Özkaynak Büyüklükleri (bin TL, 2017)

	Albaraka Türk	Kuveyt Türk	Türkiye Finans	Vakıf Katılım	Ziraat Katılım	Toplam
Özkaynaklar	2.481.506	4.591.151	4.060.598	1.107.885	1.403.681	13.644.821

Kaynak: Katılım bankalarının 2017 yılsonu denetim raporlarından araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

Buna göre katılım bankaları mikrofinans hizmeti sunduklarında, isterlerse özkaynaklarından da mikrofinans fonuna katkı yapabilirler. Bu şekilde doğabilecek riski, katılma hesabı sahipleri ile paylaşmayıp kendi üzerlerine almış olurlar. İlk etapta mikrokredilerden doğabilecek muhtemel risklerin yaygın etkisini azaltmak ya da sadece kendi bünyelerinde tutmak için katılım bankaları özkaynaklarından küçük bir tutarı ayırıp mikrofinansla başlayabilirler. Katılımcı 7'nin de vurguladığı üzere bu şekilde katılım bankasının ortakları tarafından mikrofinans bir sosyal sorumluluk görevi olarak görülebilir:

Katılımcı 7: “Mevduat sahibinin fonunu mikrofinansla kullanamazsın o getiri bekliyor ama sermayedarlar sermayelerini veya her yıl kârlarının bir kısmını mikrofinans fonuna koyarlar, o mikrofinans fonu mikrofinans mekanizması içerisinde çalışır ve bankanın da bir sosyal sorumluluk projesi olur.”

Bu noktada mikrofinansla çok düşük tutarlı finansmanlar verildiği için özkaynaklardan ayrılacak çok küçük oranlar da birçok kişinin mikrofinanstan faydalanmasını sağlayabilir. Sonuç olarak katılım bankalarının kendi özkaynaklarından mikrofinans fonuna katkıda bulunmaları önünde herhangi bir engel bulunmamaktadır ve özkaynaklar önemli bir fon kaynağı oluşturma potansiyeline sahiptir.

3.2.1.5.1.2. Katılma Hesapları Müşterilerinin Fonları

Özkaynakların yanında mikrofinans fonuna kaynaklık edebilecek diğer bir imkân ise katılım fonlarıdır. Katılım fonları, katılım bankaları tarafından gerçek ya da tüzel kişilerden toplanan özel cari hesaplar ve katılma hesaplarından oluşmaktadır. Özel cari hesaplar, müşteriler tarafından saklama, para transferleri gibi işlemler için katılım bankalarına yatırılan ve istenildiği an çekilebilen hesaplardır. Bu hesap sahiplerine herhangi bir getiri ödenmez.

Diğer hesap türü ise katılma hesaplarıdır ve bunlar katılım bankalarının en önemli fon kaynağını oluşturmaktadır. Katılma hesabı müşterileri ile katılım bankası arasındaki ilişki ortaklığa dayanmaktadır. Müşterilerden belirli bir kâr paylaşım oranına dayalı olarak toplanan fonlar, finansman tarafındaki müşterilere kullanılır. Elde edilen kâr ya da zarar katılma hesabı müşterileri ile önceden belirlenen ortaklık oranında paylaşılır. Katılım bankası, katılma hesabı müşterilerinin paralarını basiretli tüccar ünvanı ile en uygun alanlarda değerlendirmekle sorumludur. Bunu yaparken de finansman tarafındaki

müşterilerin seçiminde ince eleyip sık dokumaktadır. Çok riskli gördüklerine finansman kullandırmamaktadır.

Tablo 32:
Katılım Bankaları Katılım Fonları Büyüklüğü (bin TL, 2017)

	Cari Hesaplar	Katılma Hesapları	Toplam
Albaraka Türk	7.153.232	18.156.608	25.309.840
Kuveyt Türk	16.043.036	23.814.364	39.857.400
Türkiye Finans	6.905.715	15.124.781	22.030.496
Vakıf Katılım	1.176.191	8.912.223	10.088.414
Ziraat Katılım	1.651.165	8.373.430	10.024.595
Toplam	32.929.339	74.381.406	107.310.745

Kaynak: Katılım bankaları 2017 yılsonu denetim raporlarından araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

Katılım bankalarının 2017 yılsonu itibariyle toplanan katılım fonu büyüklüğü 107 milyar TL'ye ulaşmıştır (Tablo 32). Bunların 33 milyar TL'sini özel cari hesaplar, 74 milyar TL'sini ise katılma hesapları oluşturmaktadır. Toplanan fon büyüklüğü açısından en büyük katılım bankası yaklaşık 40 milyar TL ile Kuveyt Türk olurken, yeni kurulmuş olan kamu katılım bankaları da 10 milyar TL'lik bir toplanan fon büyüklüğüne ulaşmışlardır.

Özel cari hesaplar, istenildiği zaman çekilmesinden dolayı uzun vadeli işlemlere yönlendirilmesi iyi bir likidite yönetimini gerekli kılmaktadır. Bu nedenle, mikrofinans fon olarak özel cari hesapların kullanılması kısa vadede tercih edilmeyebilir. Bununla birlikte katılma hesapları mikrofinans fonunun bir parçası olabilir. Çünkü belirli bir havuz mantığı içerisinde işleyen bu hesaplardan mevcut durumda finansman kullandırılmakta ve elde edilen kâr/zarar havuzlara yansıtılmaktadır. Katılım bankalarının finansman kullandırırken seçici davranmaları ve müşterilerin geri ödemelerini yakından takip etmeleri, bu hesaplara bazen dalgalanmalar olsa da her zaman kâr payı dağıtmaları sonucunu doğurmaktadır. Teknik olarak katılma hesabı sahiplerinin fonlarının mikrofinansın hedef kitlesine de kullandırılmasında herhangi bir sorun bulunmamaktadır. Ancak mikrofinansın hedef kitlesi görece olarak daha riskli algılanmaktadır. Mevcut mikrokredi uygulamaları ise yoksulların da borçlarını geri ödemekte sadık olduğunu ve bu algının yanlışlığını göstermiştir. Bununla

birlikte katılım bankalarının normal finansman kullandırırken seçici olmanın yanında ödenmeme durumunda kefil ya da alınan teminata başvurdukları da dikkate alınmalıdır. Söz konusu mikrofinans modelinde ise hedef kitlenin teminatı bulunmamakta, ancak bir malın finansmanı yapıldığı durumda o mal teminat oluşturmaktadır. Bu nedenle, katılım hesaplarından kullandırım yapıldığında mikrofinans müşterisi seçiminde oldukça dikkatli olunması gerekmektedir.

Diğer yandan katılma hesabı sahiplerinin de iyi şekilde bilgilendirilmesi önem taşımaktadır. Bu konuyu Katılımcı 1 özellikle vurgulamaktadır:

Katılımcı 1: “Diğer yandan fon sahiplerinin parasını yönlendirirsen neden paramı buraya aktarıyorsun diyebilirler.”

Bu noktada özel fon havuzları, katılma hesabı sahiplerinin hepsinin değil sadece mikrofinans fonuna katkı yapmak isteyenler için kullanılabilir.

3.2.1.5.1.3. Özel Fon Havuzları

İslami bankacılıkta kâr-zarar katılma hesaplarının iki türü bulunmaktadır. Bunlardan ilki mevcut durumda katılım bankaları tarafından da kullanılan serbest katılma hesaplarıdır. Bu hesaplarda katılım bankasına parasını getiren müşteri, katılım bankasına parasının hangi yatırım alanlarında kullanılacağı ya da kişilere yönlendirileceği noktasında bir kısıtlama koymamaktadır. Bu şekilde, katılım bankası müşterilerinin katılma hesaplarına yatırdıkları paralardan dilediği gerçek ya da tüzel kişilere finansman sağlayabilmektedir. İkinci tür kâr-zarar hesabında ise katılma hesabı müşterisi belirli bir projenin finansmanı için parasını katılım bankasına getirmektedir. Bu nedenle uluslararası literatürde kısıtlı ya da sınırlı katılma hesabı olarak geçmektedir.

Her ne kadar uygulamada katılım bankaları tarafından kullanılmasa da kısıtlı katılma hesapları, mevzuatta “özel fon havuzları” ismi ile kendisine yer bulmuştur. BDDK tarafından 1/11/2006 tarihli ve 26333 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan ve en son 14/12/2012 tarihli ve 28497 sayılı Resmî Gazete yayımlanan değişiklik ile tadil edilen “Mevduat ve Katılım Fonunun Kabulüne, Çekilmesine ve Zamanaşımına Uğrayan Mevduat, Katılım Fonu,

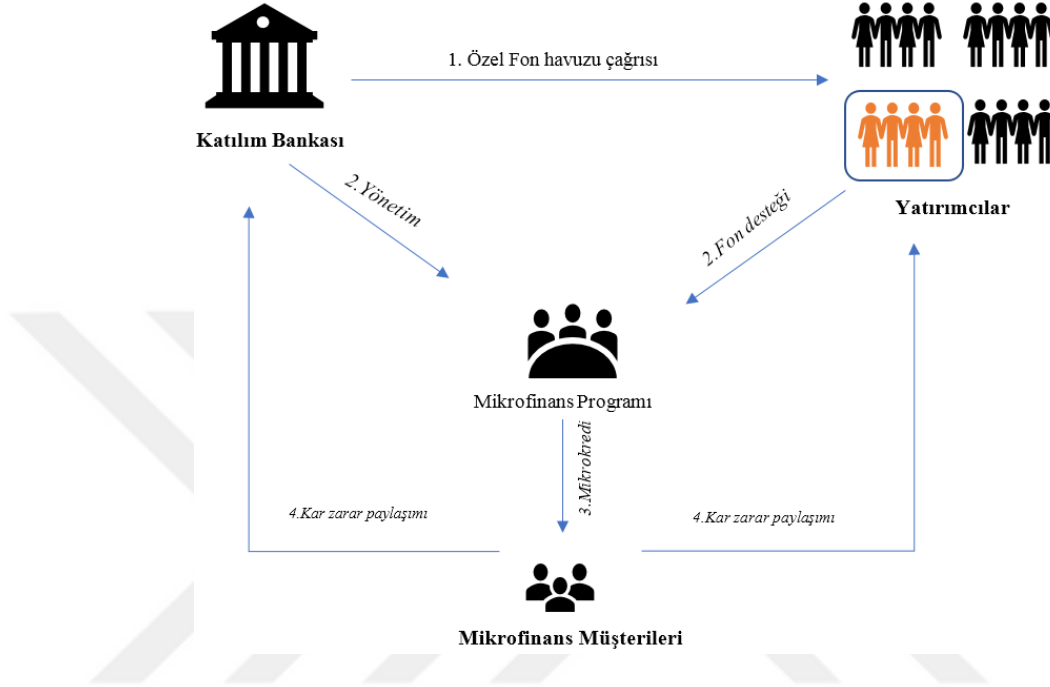
Emanet ve Alacaklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” madde 7’de özel fon havuzları şu şekilde tanımlanmaktadır:

“MADDE 7 – (1) Katılım bankaları, Kanunun 60 ıncı maddesinin yedinci fıkrası uyarınca, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasıncı tespit edilen vade ve türlerine bağlı kalmaksızın önceden belirlenmiş projelerin veya diğer yatırımların finansmanında kullanılmak üzere müstakil hesaplarda fon toplamak suretiyle vadesi bir aydan daha az olmayan özel fon havuzları oluşturabilir. Bu şekilde toplanan fonlara ait katılma hesapları, vadeleri itibariyle ve diğer hesaplardan bağımsız olarak ayrı hesaplarda işletilir ve toplanan fonlardan diğer vade gruplarına aktarma yapılamaz. Özel fon havuzları ile ilgili olarak, oluşturulmasını ve tasfiyesini izleyen onbeş gün içinde Kuruma bilgi verilir. Finansman süresinin sonunda özel fon havuzları tasfiye edilir.”

Buna göre belirli bir projenin ya da yatırımların finansmanına özel olarak müşterilerden fon toplanabilmekte ve elde edilen kâr ya da zarar aynı müşterilerle belirlenen ortaklık oranında paylaşılmaktadır. Böylece müşteriler yatırımlarının nerede değerlendirildiğinden haberdar olmakta ve elde edilen kâr ya da zararı paylaşmaktadır. Bu projeden elde edilen kâr ya da zarar diğer katılma hesaplarına ödenenlerden farklı olabilir. Projenin performansına göre katılma hesaplarının çok üzerinde ya da altında olma ihtimali söz konusudur. Ancak müşteriler hangi projeyi finanse ettiklerini bildiklerinden bu riski almaktadır.

Mikrofinans hem yaygın olarak kullanılmadığından hem de katılım bankaları tarafından görece riskli görüldüğü için, serbest katılma hesaplarında toplanan paraların mikrofinans programına bir fon kaynağı olarak yönlendirilmesinde çekince olabilir. Ancak özel fon havuzları ile mikrofinans programında kullanılmak üzere fon toplanması mümkündür. Buraya parasını yatıranlar, yoksul kesimdekilere finansal destek sağlamak için kullanılacağını ve elde edilecek kârın kendileri ile paylaşılacağını bileceklerdir. Bu nedenle, katılma hesabı müşterilerinde olma ihtimali bulunan, riskli görülen düşük gelir grubundakilere yatırdıkları fonların kullandırıldığı algısı söz konusu olmayacaktır.

Şekil 22:
Özel Fon Havuzlarının KBİM Modelinde Kullanımı



Basit olarak, mikrofinansa özel fon havuzları üzerinden fon sağlanmasının işleyişi şu şekilde planlanmıştır:

- 1- Katılım bankası şartları ve vadesi belirli olarak, kendi bünyesinde kurduğu mikrofinans programında kullanılmak üzere özel fon havuzu kurulması çağrısını müşterilerine yapar.
- 2- Müşterilerinden buna olumlu cevap verenler, mikrofinans programında kullanılmak üzere özel fon havuzuna katkıda bulunur. Katılım bankası ve müşteri arasından katılma hesabı çalışmasında olduğu gibi bir kâr paylaşım oranında (Örneğin %80'e %20 gibi) anlaşma yapılır. Mikrofinans fonu katılım bankası tarafından yönetilir.
- 3- Mikrofinans fonuna sağlanan fonlar mikrokredi olarak program kapsamında düşük gelirli kişilere kullanılır.
- 4- Program sonunda elde edilen kâr ya da zarar katılım bankası ile özel fon havuzu müşterisi arasında önceden belirlenen kâr paylaşım oranı üzerinden paylaşılır.

5- Özel fon havuzu vadesi sonunda tasfiye edilir ve yeni bir mikrofinans fonu oluşturulması istenmesi halinde tekrardan aynı süreç takip edilir. (Şekil 22)

Özel fon havuzlarının teorik olarak mikrofinans fonu temin etmek için kullanılması imkânını açıklandıktan sonra ilgili paydaşlarla yapılan mülakatlarda bu husustan bahsedilmiş ve onların görüşleri alınmıştır.

Bir kamu katılım bankasında üst düzey yönetici olan Katılımcı 21, özel fon havuzlarının belirli bir proje için kurulabileceğini, mevcut düzenlemedeki tanımın mikrofinansdaki birçok kişiye bu havuzdan kullandırımı kapsamama ihtimali olduğunu belirtirken, bunun bir düzenleme ile aşılabileceğini de ifade etmiştir:

Katılımcı 21: “Özel fon havuzundaki mantık şu: Bir projeniz olacak. Bu projeye ilişkin müşterilerden fon toplayacaksınız. Burada proje bir tane olacak ama sizin dediğinizde belki benim bin liralık yüz bin tane müşterim olacak. Bin tane müşterim olacak toplam bir milyon lira fona ihtiyacım var. O bir projeye ilişkin özel fon havuzu var. Bin projeye ilişkin özel fon havuzu yok. Yani onun altyapısını kurmak lazım. Şu andaki mevcut tanım ona yeterli değil gibi görünüyor. (...) Düzenleme ihtiyacı olur ama çözülebilecek bir düzenlemedir diye düşünüyorum.”

Diğer bir üst düzey kamu katılım bankası yöneticisi Katılımcı 8 ise, özel fon havuzlarının bürokratik işlemler nedeniyle yürütülmesinin zor ve havuzun riskinin yüksek olabileceğini vurgulamaktadır:

Katılımcı 8: “Pratik açısından kullanımı sıkıntı. Çünkü özel fon havuzu oluşturulduğu zaman onun BDDK’yla sürekli bir iletişim halinde olması gerekiyor, herhangi bir hareketinde bildirim falan. Pratikte biraz zor bir şey. (...) Bir de nihayetinde ekstra bir takip edilmesi gereken yer orası ve riski eritmek çok kolay değil. (...) İki tane bataklık verdiğiniz zaman o havuz çöker. Bu tarz riskleri var bu işin.”

Düzenleme ihtiyacının olup olmadığına ilişkin muhatap kurum BDDK’dır. Bu nedenle, BDDK’dan bir yönetici (Katılımcı 22) ile yapılan mülakatta özel fon havuzlarının mevcut düzenleme altında mikrofinans kullanılabilmek durumuna ilişkin görüşülmüştür. Bunun önünde bir engel olmadığı şu şekilde vurgulanmıştır:

Katılımcı 22: “Bana da bir engel yok gibi geliyor ama özel fon havuzlarında [yatırımcılar] genellikle biraz daha uzun vadeli daha kârlı gördüğü, risk görmediği alanlara girmek istiyorlar. (...) Orada yüksek kâr bekliyor, giriyor. Ama burada

sosyal amaç için insanlar para getirip de özel fon havuzlarına koyup riskli ya da küçük getirili insanlara girerler mi bilmiyorum.”

Katılımcı 22, talep tarafında böyle bir potansiyel olup olmadığı konusunda çekincesini belirtirken, ayrıca özel fon havuzlarının belirli bir vadesinin olması gerektiği ve buna göre tasarlanmasının şart olduğunu da ifade etmektedir:

Katılımcı 22: “O özel fon havuzlarını kurduğun zaman diyelim ki aynı vadelerde aynı imkânlarda kurman lazım. Farklılaştırmaman gerekiyor. Bir de o fon havuzunu kurduğunda 3 aylık oluyorsa oraya para koyanların hepsinin 3 aylık olması lazım. Birisi 5 aylık, birisi 4 aylık, birisi 3 aylık oldu mu, katılım fonu gibi değil parayı koydum sonra çıktım, birim değer hesaplanıyor şeklinde değil. Özel fon havuzları kurulduğunda girişi, çıkışı, şartlarının hepsinin açıkça belirlenmesi gerekiyor.”

Talep tarafında ise, özel fon havuzlarının mikrofinansla kullanılabilmesi için bu hesaba parasını yatırabilecek kişilerin mevcut olup olmadığına ilişkin soru, modelin pratikte işlemesi açısından önemlidir. Buna yönelik bir iş adamları derneğinin üst düzey yöneticisi (Katılımcı 20) böyle bir potansiyel olduğunu ifade ederken bunun iyi bir şekilde anlatılması gerektiğini de vurgulamaktadır:

Katılımcı 20: “Güzel takdim edilirse işler, sorunuzun karşılığı. İş adamları buna iltifat eder. (...) Yani sizin söylediğiniz şekilde zaten belki oranlar da yüksek. Onlar da diyecek ki kendilerine göre, benim on milyon mevduatım var bir milyonunu burada kullan, dokuz milyonunu öbür taraflarda kullan. Hani buna benzer formüller bile üretilebilir. Yeter ki böyle bir düşünce olsun. Bu güzel takdim edildiği zaman katılım olur.”

Buradaki temel konulardan biri özel fon havuzlarının ne amaçla ve kimlere finansman için kullanılacağını sağlıklı bir şekilde aktarılmasıdır. Katılımcı 20'nin bu konudaki yaptığı vurguya Katılımcı 11 de benzer şekilde temas etmektedir:

Katılımcı 11: “Bankacılık nasıl çalışıyor; yoksul adamlardan alıyor, düşük gelirlilerden. 50 bin, 100 bin kişiden alıyor, toplamda fonların ortalaması 7- 8 bin liradır. Kredilerin ortalaması da 100-150 bin liradır öyle düşün. Aslında işte 100 bin kişiden fonlarını topluyoruz fakat 10 bin kişiye dağıtıyoruz. Dolayısıyla burada bence özellikle sosyal bilinci yüksek zengin kişiler ‘buraya koyalım bundan çok kâr beklemeyle, bunun asıl amacı yoksulluğu azaltmak, fakir kesimleri desteklemek, dolayısıyla batarsa bizim paramız batsın yani zenginlerin parası’ diye bakabilirler. Nasıl küçüklerin parasını büyüğe kullanıyorsak burada da tersi, büyüğü küçüğe

kullandırmak gerek. (...) Özel fon bunun için bayağı uygun bir seçenek olabilir. Burada bir potansiyel var ama bunun güzel anlatılması lazım.”

Sonuç olarak özel fon havuzlarının mikrofinansta kullanılmasında BDDK’dan katılımcı ile yapılan mülakatta da ifade edildiği üzere teknik olarak bir sorun bulunmamaktadır. Pratikte herhangi bir sorun yaşanması durumunda da bunun bir düzenleme ile çözülebileceği tespit edilmiştir. Özel fon havuzuna katkı sağlayabilecek müşterilerin mevcudiyeti konusunda da hem iş dünyasından Katılımcı 20’nin hem de uzun yıllardır katılım bankasında üst düzey yöneticilik yapan Katılımcı 11’in böyle bir potansiyelin varlığını vurgulaması dikkat çekicidir. Ancak burada en önemli husus özel fon havuzlarının açılması öncesinde iyi bilgilendirme ve sonrasında da aynı şekilde şeffaflığın sağlanmasıdır. Yatırımcıların genelde, her ne kadar yoksullara yardım yapacakları algısı üzerinden özel fon havuzlarına katkı sağlayacakları umulsa da burada herkesin aynı saikle duruma yaklaşacağı düşünülmemelidir. Kimi insanlar kârlı gördükleri için de bu havuzlara yatırım yapabilir. Bu nedenle özel fon havuzlarının yönetilmesinde en yüksek dikkatin gösterilmesi önemlidir. Yatırımcıların içlerinden bazılarının paralarını gözden çıkartmış olabilecekleri şeklinde bir kabul üzerinden yaklaşılmalıdır. Bunun yerine, diğer serbest katılma hesaplarında nasıl hareket ediliyorsa belki de onun biraz daha ötesinde bir dikkat gereklidir. Çünkü mikrofinans fonundan destek sağlanacak düşük gelirli insanlardan çoğunlukla bir teminat istenmeyecektir.

3.2.1.5.2. Kısıtlı Fonlar

Katılım bankalarının mevcut faaliyetlerinden elde ettiği, İslami olmayan gelirler olarak da isimlendirilen, gelirleri de olmaktadır. Bu gelirler, mevcut sistem içerisinde katılım bankaları tarafından arzulanmasa da belirli zorunluluklar sonucunda alınmaktadır. Kullanılan finansmanların geç geri ödenmesi sonucu oluşan kâr mahrumiyeti cezaları ile TCMB’de bloke edilen zorunlu karşılıklardan elde edilen gelirler bu kategoridedir. Bunlarla birlikte sarf edilme yerlerinde belirli kriterlerin olduğu zekât da “kullanım alanı” nedeniyle kısıtlı fonlar içerisinde değerlendirilebilir. Bu fon kaynakları aşağıda ele alınmaktadır.

3.2.1.5.2.1. TCMB Zorunlu Karşılık Gelirleri

Bankalar ve katılım bankaları, müşterilerinden kabul ettikleri mevduat/katılım fonu karşılığında, vadelere göre değişen oranlarda TCMB nezdinde zorunlu karşılık tutmaktadır. Bu zorunlu karşılıklara, TCMB tarafından bir faiz tahakkuk ettirilmektedir. 2011 yılına kadar katılım bankalarına da TCMB’de tuttıkları zorunlu karşılıklar nedeniyle faiz ödenmiş, bu durum katılım bankalarının faizsizlik prensibine aykırı hareket ettiği noktasında toplumda olumsuz bir algı oluşturmuştur¹¹⁰. 2010 yılında TCMB, zorunlu karşılıklara faiz ödemesi uygulamasını durdurmuş ve bu durum katılım bankalarının, bu gelirlerin yönetilmesi ile ilgili karşılaştıkları fıkhi uygunluk ile ilgili sorunları bir miktar ortadan kaldırmıştır. Ancak 21 Ekim 2014 tarihinde TCMB zorunlu karşılık faizlerine ilişkin yeni politikasını açıklamış ve yeniden faiz ödemesi yapılacağını belirtmiştir¹¹¹.

Bu düzenleme ile birlikte katılım bankalarının TCMB’den elde ettikleri gelirler hızlı bir şekilde artmıştır. Katılım bankalarının topladıkları fonların artması ile birlikte TCMB’den aldıkları zorunlu karşılık geliri de artmaktadır. Buna göre katılım bankacılığı sektöründeki konsolide zorunlu karşılık geliri 2014 yılında toplam 1,3 milyon TL civarında gerçekleşmişken, 2017 yılsonunda bu kalemden 148,6 milyon TL gelir elde edilmiştir (Tablo 33). Yeni kurulan kamu katılım bankalarında da buradan elde edilen gelirler, bilanço büyüklükleri arttıkça yükselmektedir. Vakıf Katılım 2017 yılsonunda 9,3 milyon TL gelir elde ederken, aynı kalem Ziraat Katılım için ise 16,4 milyon TL olarak gerçekleşmiştir.

¹¹⁰ Konu ile ilgili o dönem Hayrettin Karaman’ın verdiği fetva üzerinden yapılan bir tartışma için bakınız: <http://www.milliyet.com.tr/faiz-caiz-oldu-ekonomi-1283665/>, Erişim Tarihi: 13.03.2018

¹¹¹ TCMB’nin ilgili açıklaması: “*Dengeli büyümeyi ve yurt içi tasarrufları güçlendirmek amacıyla Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası çekirdek yükümlülüklerine ilave bir destek sağlayacaktır. Finansal kuruluşların zorunlu karşılıklarının Türk lirası olarak tutulan kısmına ödenmeye başlanacak faizin bu doğrultuda bir teşvik unsuru olarak kullanılmasına karar verilmiştir. Zorunlu karşılıklara faiz ödenmesine 2014 yılının Kasım ayında tesis edilen zorunlu karşılıklardan itibaren başlanacaktır. (...)*” (TCMB, 2014)

Tablo 33:
Katılım Bankalarının TCMB Zorunlu Karşılık Gelirleri (bin TL)¹¹²

	2014	2015	2016	2017
Albaraka Türk	492	10.263	18.811	32.547
Kuveyt Türk	275	9.234	25.600	50.595
Türkiye Finans	529	10.733	28.500	39.742
Vakıf Katılım	0	0	819	9.287
Ziraat Katılım	0	330	4.359	16.396
Toplam	1.296	30.560	78.089	148.567
Değişim	-	%2.258	%156	%90

Kaynak: Katılım bankalarının ilgili yıla ait denetim raporlarının dipnotlarından araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

Yıllar geçtikçe ve katılım bankaları büyüdükçe bu kalemden biriken gelirler de oldukça yüksek rakamlara ulaşmaktadır. Bu nedenle elde edilen gelirlerin nasıl ve nerelere sarf edileceği de sorun oluşturmaya başlamıştır. Katılım bankalarının bu paraları ne yapacaklarına ilişkin farklı yaklaşımlar söz konusudur. Fıkıh alanında önde gelen hocalardan olan ve TKBB Danışma Kurulu'nda bulunan Hayrettin Karaman, kendisine bu konu ile ilgili yöneltilen bir soruyu şu şekilde cevaplamıştır:

“Merkez Bankası’nda mecburen kalan paradan oluşan reel faiz alınıp katılımcılara dağıtılmıyor; buna fetva vermedik, yoksullara veriliyor veya ileride ihtiyaç içine düşecek olan katılımcılar için mevduat sigorta fonuna yatırılıyor. Reel faiz olmayan (enflasyon farkı) ise alınıyor veya ben alınabilir diye fetva verdim.” (Karaman, 2009)

Buna göre, TCMB’den tahakkuk eden paranın enflasyon kadarının alınmasına cevaz verilmekte geri kalan kısmının ise katılım bankasının kârına eklenmeden başka alanlara aktarılması tavsiye edilmektedir. Mevcut durumda uygulama tarafında nasıl hareket edildiği,

¹¹² 2014 yılına ait zorunlu karşılık gelirlerinin takip eden yıllara göre dikkat çekici şekilde düşük olmasının arkasında, TCMB’nin zorunlu karşılıklara faiz ödemesi kararının Kasım 2014 tarihinden itibaren başlatılması yatmaktadır. Diğer yıllardaki artışlar genel olarak, zorunlu karşılığa konu olan katılım fonlarının her yıl artışından kaynaklanmaktadır.

mülakat katılımcılarına da sorulmuş ve bu gelirlerin mikrofinans için kullanılıp kullanılmayacağı konusu fıkhi değerlendirmede bulunacak katılımcılara da iletilmiştir.

İlk olarak mevcut durumda katılım bankalarının, elde edilen bu gelirleri nerelere sarf edildiğine bakıldığında tek bir uygulamanın söz konusu olduğu söylenemez. Katılımcı 9, verilen fetvaya uygun olarak enflasyon kadar olanın alındığını ve karşılıklara atıldığını belirtmektedir:

Katılımcı 9: “TCMB'den alınan para eğer enflasyonun altındaysa hocalar bunu almaya izin veriyorlar ama direkt olarak vücuda karıştırmıyorlar, karşılıklara atıyorlar. Zorunlu karşılıklara atıyorsun hemen kullanmıyorsun ama o fon büyüyor. Çünkü zorunlu karşılık tutmam gereken tutar da artıyor zaten. Dolayısıyla o bir şekilde sistemin içerisine giriyor ve kayboluyor. Bir şekilde onu kullanıyoruz, kâr olarak almıyoruz ama karşılıklarda tutuyoruz.”

Katılımcı 21 ise kalan kısmının da yine katılma hesaplarına ödenen Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) primlerine ayrıldığını ve bazen bu primlerin zorunlu karşılıklardan elde edilen gelirin de üzerinde olabildiğini şu şekilde ifade etmektedir:

Katılımcı 21: “Şimdi sizin Merkez Bankası’na koymuş olduğunuz zorunlu karşılık tutarından gelen nemanın karşılığında katılım hesapları için TMSF’ye ödediğiniz bir prim var. Ciddi bir prim o. Onlar birbirini karşılıyor mu noktasında baktığınız zaman bazen başabaş noktasındadır. Bazen de daha fazla TMSF’ye prim ödüyor olabilirsiniz.”

Katılımcı 21’in belirttiği üzere TMSF primlerinin hepsinin TCMB’den alınan gelirler üzerinden ödenmesi durumunda geriye mevcutta enflasyon miktarı alınmasa bile pek bir miktar kalmamaktadır (Tablo 34).

Tablo 34:
TMSF Primleri ve Zorunlu Karşılık Gelirlerinin Kıyaslanması (2017)

<i>bin TL</i>	TMSF Primi	Zorunlu Karşılık Geliri
Albaraka Türk	39.372	32.547
Kuveyt Türk	82.592	50.595
Türkiye Finans	Detay yok	39.742
Vakıf Katılım	7.112	9.287
Ziraat Katılım*	20.805	16.396

Kaynak: Katılım bankalarının denetim raporları dipnotlarından araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

* Ziraat Katılım'da TMSF primleri gideri, denetim ve müşavirlik hizmetleri giderleri ile bir arada verilmiştir. Bu nedenle 20.805.000 TL'lik bakiyenin hepsi TMSF gideri değildir.

Ancak bu durumun genel bir uygulama olduğu söylenemez. Çünkü diğer bir katılım bankası üst yöneticisi olan Katılımcı 11 ise elde edilen gelirin hayır işlerinde kullanıldığını belirtmektedir.

Katılımcı 11: “Katılım bankalarında farklı yöntemler var. O konu sürekli tartışılan bir konu. Daha çok hayır işinde; işte eski eserlerin tadilatında, vakıflar üzerinden harcama türü şeyler yapıyorlar. Resmî olarak zaten devlet ilişkisi olduğu için zorunlu [karşılık] hesaplarına geliyor (...) bir vakıf da bunu doktora bursu veriyor, çok sıkışmış ailelere yardım yapıyor.”

Katılım bankaları her ne kadar genel olarak enflasyon kadarını alsalar ve kalan kısmından TMSF primini ödeseler de elde edilen bu gelirlerin toplum üzerindeki olumsuz algısından kurtulmak istemektedirler. Bununla ilgili yapılan girişimleri TKBB yöneticisi Katılımcı 24 şu şekilde ifade etmektedir:

Katılımcı 24: “Şimdi şöyle, katılım bankaları bu yanlış anlamadan, algıdan kurtulmak istiyor. Biz Merkez Bankası'na başvuruda bulunduk zorunlu karşılıklara nema ya da faiz adı altında zorunlu bir şey ödemesin diye. Faiz olmamakla birlikte bunun adı kanunda faiz ama bize nema adı altında ödeniyor. Ödemesin, ne yapsın, katılım bankaları buna tekabül edecek şekilde zorunlu karşılığı düşürsün şeklinde bir başvurumuz var bizim. O başvuru hâlâ incelemede. O zaman katılım bankaları yanlış algıdan, dedikodudan kurtulacak. Hem bir para almayacak zorunlu karşılık olarak.”

Her ne kadar yukarıda bahsedildiği üzere TCMB'den alınan gelirler mevcut durumda enflasyon kadarının gelir olarak alınıp kalan kısmı farklı alanlarda (TMSF primi, burs, çeşme yaptırma, vb.) kullanılıyorsa da bunların mikrofinansa bir fon teşkil etmesi de mümkündür. Burada bir tercih söz konusudur ve tercihin mikrofinans lehine kullanılması adına Katılımcı 11'in şu ifadesi dikkat çekicidir.

Katılımcı 11: “İşte o [enflasyon kadar olanı almaları] tartışılan konulardan bir tanesi. Benim bildiğim kadarıyla nokta konmamış devam eden bir tartışma var. Ama herkeste o hassasiyet var: Yani biz onu hayır, toplum yararını gözetilen bir şekilde ne yapabiliriz. O anlamda [mikrofinans] bir seçenek olabilir, kesinlikle olabilir.”

TCMB'den gelen zorunlu karşılık gelirlerinin mikrofinansa aktararak düşük gelirliilere finansman sağlanmasının, yani bu paranın işletilmesine ilişkin fıkhi durumu sorduğumuz Katılımcı 2, öncelikle bu gelirlerin hayır işlerinde kullanılmasında bir mahsur olmadığını

belirtmiştir:

Katılımcı 2: *“Bu paradan insanlara verilmesinde bir sakınca yok. Çünkü bu bir defa faiz almak için yapılan bir işlem değil, paranızı siz orada tutmak zorundasınız. Buna da faiz tahakkuk ediyor. Bunu almak zorundasınız. Bizde bir kural vardır. Haramdan doğan bir şeyin gideceği yer tasadduktur. Kime tasadduktur? Faiz aslında bütün olarak fukaradan alınan, emilen bir haktır. Dolayısıyla fakir insanlara, zekât alabilecek insanlara döndürmektir bu. Buna şudur budur demenize gerek yok. Burs, yardım adına bunu yapabilirsiniz. Böyle olması lazım ve bunda bir sakınca yoktur.”*

Her ne kadar Katılımcı 2 bu gelirin kullanılacağı alanları bir karşılıksız bağış açısından ifade etse de bunların finansman olarak yoksul kesimdekilere kullandırılmasında da bir mahsur görmemektedir:

Katılımcı 2: *“Eğer onu ayrı bir fon olarak tutarsanız. Yani benim böyle bir fonum var, ben sürekli bu işi böyle yapacağım [karz ya da murabaha olarak vererek] diye tutarsanız, bunu da yapabilirsiniz. Bunda da bir sakınca yok. (...) Ama o para katılım bankasının, onun sahiplerinin parası değildir. Bu bilinçle bunu yapabilir. Bir sakınca olacağını sanmıyorum.”*

Katılımcı 2, bu paranın bir hayır faaliyetinin sürmesi için gelir getirecek şekilde de kullandırılabilceğini (murabaha gibi) belirtse de burada katılım bankasının bunu ayrı bir fon olarak tutması gerektiğini vurgulamaktadır. Katılım bankası kendisi için bu kaynağı bir gelir kalemi ya da bir fayda sağlayan alan olarak görmemeli, ayrı şekilde sadece mikrofinansla tahsis edilmiş bir fon olarak, elde edilen gelirleri yine bu alanda kullanılmak üzere işletmelidir.

Yine bir katılım bankasının danışma kurulunda olan Katılımcı 13 de mevcut durumdaki uygulamaya değinerek, TCMB’den gelen paranın bir kısmının da mikrofinansla ayrılmasının uygun olacağını belirtmektedir:

Katılımcı 13: *“Meşru sayılmadığı için, diyelim başka kurulların da yönlendirmesiyle öğrenci bursu olarak veya çeşitli şekillerde hayır hasenat işinde harcadıkları fonlar da hemen hemen her birinin var. Bunlardan bir bölümünü bile dediğimiz bu şeye [mikrofinans] aktarılsa yani ödünç verme sisteminde, küçük kredilerde değerlendirmek üzere verilse iyi bir kaynak söz konusu olabilir.”*

Sonuç olarak katılım bankalarının gelir tablolarına zorunlu karşılık gelirlerinden ciddi tutarlar yansımaktadır. Bu tutarlar katılım bankalarının fonları büyüdükçe artmaya da devam

etmektedir. Bir şekilde katılım bankaları bu fonların bir kısmını çeşitli giderlere ya da hayır işlerine yönlendirmektedir. Ancak bu gelirlerin hepsinin olmasa da bir kısmının mikrofinans kaynak olarak aktarılmasında herhangi bir sorun yoktur. Sadece bu noktada katılım bankası yöneticilerinin bir “tercihte” bulunması gerekmektedir. Yapılan mülakatlarda tüm katılım bankaları için olmasa da çoğunda böyle bir tercihin söz konusu olabileceği görülmektedir. Bu nedenle TCMB’den alınan zorunlu karşılık gelirleri mikrofinans programı için bir fon kaynağı olabilir. Burada ne kadar bir potansiyel olacağı katılım bankası yetkililerinin diğer kullanım alanlarını (TMSF primi gibi) da dikkate alarak verecekleri karara bağlıdır. Ancak dikkat edilmesi gereken konu şudur ki, eğer mikrofinansta bu kaynağın kullanılması ve işletilmesi düşünülürse, burada katılım bankalarının kendilerine bir getiri ya da fayda sağlamamaları gerekmektedir. Ayrı bir fon şeklinde bunu değerlendirmeleri şarttır. Aksi halde şüpheli gelir kaynağının mikrofinansta değerlendirilmesi sonrasında elde edilecek gelirin, katılım bankasına kâr yazılması, katılım bankacılığı prensibi ile çelişecektir. Bu husus dikkate alınarak belirli bir çerçeve içerisinde bu fonun mikrofinansta kullanılması gerekmektedir.

3.2.1.5.2.2. Kâr Mahrumiyeti Cezaları

Kısıtlı fonlar içerisine dâhil edilebilecek diğer bir fon kaynağı ise katılım bankalarının gecikme cezası ya da kâr mahrumiyeti cezası olarak isimlendirdikleri gelirlerdir. Bu gelirler, katılım bankası tarafından verilen bir finansmanın taksitlerinin müşteri tarafından geri ödemesinin geciktirilmesi ya da ödenmemesi durumunda tahakkuk eden cezalardır. Konvansiyonel bankalar için gecikme faizleri önemli bir gelir kalemini oluştururken, katılım bankaları böyle bir ceza uygulamasına, kendileri arzuladıklarından değil, istismarın önüne geçilmesini sağlamak için caydırıcı önlem olarak başvurmaktadır. Böyle bir zorunluluk sonucu ortaya çıkan bu gelirler, katılım bankalarının genel gelirlerine yansıtılmamakta, genellikle hayır işlerine sarf edilmektedir.

TCMB’den alınan zorunlu karşılık gelirleri gibi, gecikmelerden alınan cezalar da mikrofinans için bir fon kaynağı oluşturabilir. Her ne kadar bu kalemlerde biriken tutarlar

denetim raporlarında paylaşılmasa da önemli bir kalem olabileceği katılım bankalarının denetim raporları dipnotlarından gecikmiş krediler üzerinden genel olarak hesaplanabilir.

Katılım bankalarında müşterilerin ödemelerinde herhangi bir sıkıntı yaşanmayan krediler “standart nitelikli krediler” olarak isimlendirilmektedir. Ödemede gecikme sürelerine göre ise krediler, standart niteliklilerin dışında dört gruba ayrılmakta, üçüncü gruptan itibaren yasal takip başlatılmaktadır. İkinci grup kredilerde ise gecikme süresi 90 günden daha azdır, bu nedenle yasal takip olmamaktadır. Ancak standart nitelikliler haricinde hepsinde, yukarıya doğru gidildikçe artan bir gecikme süresi vardır. Bu nedenle, katılım bankalarının toplam kredi portföylerinden standart nitelikliler çıkartıldığında bir şekilde geri ödenmesinde gecikme bulunan tutar hesaplanabilir. Buna da “ödemesi gecikmiş krediler” diyebiliriz. Kâr mahrumiyeti ya da diğer ismiyle “gecikme cezaları” gelirlerini ilgilendiren kalem de bu gecikmiş kredilerdir.

Tablo 35:
Katılım Bankaları 2017 Yılı Gecikmiş Krediler ve Tahmini Gecikme Cezası Tutarları
(bin TL)

	Standart Nitelikli	Toplam Kredi Tutarı	Ödemesi Gecikmiş Krediler	Tahmini Gecikme Cezası*
Albaraka Türk	23.029.443	24.456.382	1.426.939	7.135
Kuveyt Türk	35.466.183	36.041.299	575.116	2.876
Türkiye Finans	23.056.805	25.337.819	2.281.014	11.405
Vakıf Katılım	9.577.499	9.585.506	8.007	40
Ziraat Katılım	11.318.542	11.374.744	56.202	281
Toplam	102.448.472	106.795.750	4.347.278	21.736

Kaynak: Katılım bankalarının denetim raporlarının dipnotlarından araştırmacı tarafından hesaplanmıştır.

Not: Kredi *%0,5'lik bir tahmini oran üzerinden hesaplanmıştır.

*Bir katılım bankasının yetkilisinden alınan bilgi ile hesaplamada ilgili katılım bankası için bulunan rakam karşılaştırılmıştır. Yetkilinin verdiği rakamla, yapılan hesaplama %80 oranında benzerlik göstermekle birlikte katılım bankasının gerçek gecikme cezası geliri tutarı hesaplanandan daha yüksektir.

Buna göre Tablo 35'te katılım bankalarının bireysel olarak toplam gecikmiş kredi tutarları verilmektedir. Bu rakamlar üzerinden çok genel olarak bir hesaplama yapılabilir. TCMB tarafından, kredi kartlarına uygulanacak azami gecikme faizi oranları belirlenmektedir. Bu

tutar hesaplama yapmak için bir üst limit olabilir; çünkü en yüksek gecikme faizi kredi kartlarında olmaktadır. Katılım bankaları açısından da her ne kadar bu kuruluşlar diğer bankalar gibi gecikme faizini bir gelir kalemi olarak görmemekte, sadece bu tutarların geri ödenmesi halinde yeniden kullandırma imkânının ortadan kalkması sonucu mahrum kalınan kar olarak görseler de piyasaya benzer bir oran uygulamaktadırlar. Ancak hesaplamanın genel bir çerçeveyi vermesi için asgari düşük referans oran üzerinden hesaplama yapılması daha sağlıklı olabilir. Bu nedenle, TCMB'nin verdiği TL kredi kartları için gecikme azami faiz oranı olan %1,84'ün çok daha altında bir oran olan %0,5 ile toplam geciken kredi bakiyesini çarptığımızda yine de önemli bir rakam çıkmaktadır. Katılım bankaları sektörü için 2017 yılsonu rakamlarına göre “tahmini” gecikme cezası geliri 22 milyon civarında olmaktadır. Bu rakam bile mikrofinans için önemli bir kaynak olabilir¹¹³.

Yapılan mülakatlarda TCMB'den elde edilen gelirlerde olduğu gibi kâr mahrumiyetinde de çok fazla net bir durumun ya da bilgi paylaşımının olduğu söylenemez. Ancak yine paylaşılan bilgiler nasıl bir yaklaşım olduğu konusunda bilgi vermektedir. Katılımcı 9, bu gelirlerle ilgili aldıkları yeni bir kararı şu şekilde paylaşırken, gelirlerin farklı şekillerde de değerlendirilebileceğine açık kapı bırakmaktadır:

Katılımcı 9: “Gecikmiş alacaklarla ilgili şöyle bir karar aldık: Bunlarla ilgili aldığımız fazlalıkları aradan 4 sene geçtikten sonra biz sahiplerine geri dağıtmaya karar verdik. Mesela bu yeni birşey. Bununla ilgili farklı şeyler de yapılabilir. Veya bu gelirle sosyal sorumluluk projeleri ile ilgili birşeyler de yapılabilir.”

Diğer bir katılım bankası yöneticisi Katılımcı 21 de hangi alanlarda bu ceza gelirlerinin kullanıldığını açıkladıktan sonra bunlardan bir fon oluşturulabileceğini ifade ederken, özellikle bunların mikrofinansla işletilmesi sonucunda katılım bankasına bir fayda sağlanıyormuş gibi bir algı olmaması gerektiği konusunda çekincesini belirtmektedir.

Katılımcı 21: “(...) Ama katılım bankasının zorunlu karşılık dışında kredi kullandırmış oldukları müşterilerden, vadesinde ödenmeyenlerden aldıkları gecikme

¹¹³ Türkiye ve dünya uygulamalarında görüldüğü üzere genellikle mikrofinansla verilen tutarlar maksimum 10 bin TL civarında olmaktadır. Bu rakam üzerinden hesaplandığında 22 milyon TL'lik kâr mahrumiyeti cezaları, tek seferde 2 binden fazla kişinin finansman kullanmasını sağlayabilir.

cezaları var. Bu gecikme cezalarına da non-Islamic income deniyor yurtdışında yani İslami olmayan gelir. Katılım bankası bunları ayrı hesaplarda takip edebiliyor. Muhasebe hesabı olarak bunu söylemiyorum. Geri planda siz tablolarda bunu ayrıca takip edebiliyorsunuz. Bunun toplamına bakıp, karşılığında da öğrenci bursu, zorunlu karşılık, TMSF primleri gibi veya yapılmış olan bağışlar bunların toplamlarını karşılaştırmak lazım. Her halükârda gelirinden fazla gideriniz varsa yıllık olarak bir şeyiniz olmaz. Ama buradan bir bütçe, bir fon oluşturmak mümkün olur mu noktasının ayrıca değerlendirmek lazım. Az önce söylediğim işte bazı katılım bankaları bağış, bursla bazı katılım bankaları bazı yerlere sponsor olarak bağışlarla veya bazıları işte bir restorasyon şeklinde bu biriken fonlarını eritiyorlar. Bunları eritmek yerine fon oluşturup bunları ayrı takip etmek gibi bir şeyin bizim sisteme ne kadar uygun olduğu konusunu belki araştırmak gerekebilir. Çünkü bu söylemiş olduğunuz şey şu çağrışımı yaptı bende: Katılım bankalarının İslami olmayan gelirlerinden gidip birilerine fon kullandırarak oradan gelir elde etmek, o gelirleri de gene bu fonun içerisine katmak durumunda kalacaksınız ki o zaman acaba bizim ana faizsizlik prensibimizin dışında da bu işi yapıyor olmak bize başka bir şey getirir mi diye tereddüt ediyorum.”

Katılımcı 11 ise, “gecikme farkları” olarak bunun isimlendirilmesi gerektiğini belirterek, enflasyon kadar olan kısmının yine katılma hesabı sahiplerine dağıtıldığını, kalanının ise ne yapılacağı konusunda tartışmanın hâlâ devam ettiğini ifade etmektedir:

Katılımcı 11: “Şimdi gecikme faizi demeyelim faiz yok çünkü kâr mahrumiyeti, gecikme farkları. Onlar da yine bu benzer tartışmanın içinde. Ancak böyle bir şey var; bu gecikmelerin enflasyon kadar olanı para yatıranın hakkı olduğu için, onun da mağdur olmaması için, onu yine o parayı yatıranlara iade edelim ancak enflasyonun üstündeki farkı 1 puan 2 puan neyse onu yine sosyal amaçlı kullanalım şeklinde bir tartışma da var.”

Mevcut durumda elde edilen bu gelirlerin sosyal sorumluluk projeleri olan, genellikle restorasyon işlerinde kullanılması yerine katılım bankaları işleyişine daha uygun olan alanlarda değerlendirilmesi konusunun, katılım bankaları üst yöneticileri arasında tartışıldığını vurgulayan Katılımcı 8, mikrofinans için kullanılmasının bu noktada doğru bir teklif olduğunu şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 8: “Onu şu anda sosyal sorumluluk projelerinde kullanıyor. İşte belirli bir fon büyüklüğüne ulaşınca cami restorasyon vs. örnekleri var bu tarz uygulamalarda. Ama bu tarz bir şeyde de kullanılmasını biz katılım bankaları birliğindeki kendi iç toplantılarımızda, diğer meslektaşlarımızla tartıştık. Çünkü para vakıfları, zekât vakıfları gibi tarihteki örneklerinden... Çünkü nihayetinde şu andaki mevcut uygulamalar da kötü uygulamalar değil ama bizim işimiz hani kültür varlıklarını

hayata kazandırmak değil. Sosyal sorumluluk çerçevesinde yine bir şeye sponsor olunabilir. Bu başka bir şey, ama nihayetinde finansal sistemde böyle bir sistemin içerisinde kullanılmasını da tartıştık. Bu anlamda doğru bir nokta.”

Tüm bu değerlendirmelerin yanında, mikrofinansa gecikme gelirlerinin kaynaklık etmesi ve buradan yoksullara finansman sağlanarak bu fonların değerlendirilmesi konusunun fihki açıdan uygunluğunun da irdelenmesi gerekmektedir. Bu nedenle, her ne kadar gecikme cezalarının uygulanmasının meşruluğuna yönelik İslam hukukçuları arasında tam bir mutabakat olmasa da mevcut durumda uygulanmasına fetva verilmiştir. Katılımcı 2, bu gelirlerin mikrofinansa kaynak teşkil edebilmesinin uygun olduğunu belirtmektedir:

Katılımcı 2: “Bunu kullanabileceği kanaatindeyim. Ne kadar zayıf da olsa mademki böyle bir görüş var. Bunu yani cezai müeyyideyi uyguluyor. O zaman bunu aldıktan sonra kendisine kâr kabul etmeyip oraya aktarması bence makul ve meşrudur.”

Diğer bir husus ise bu aktarılan fonların karz-ı hasen ya da murabaha gibi yöntemlerle işletilip işletilemeyeceğidir. Çünkü kurulması planlanan mikrofinans modelinde sadece karz-ı hasen yöntemi değil gerektiğinde murabaha yapılarak da yoksullara finansman sağlanması söz konusu olacaktır. Bu nedenle, mikrofinans fonuna aktarılan gecikme cezalarından, yine mikrofinans programının devamı için gelir elde edilebilecektir. Bu konuyu da vurgulayarak “O zaman karz ya da murabaha olarak kullandırılabilir. İlla bağış olarak vermesi gerekmiyor mu?” şeklinde sorduğumuzda Katılımcı 2:

Katılımcı 2: “Yok tabiki. Kendisinden çıkmış olduktan sonra, düzenli çıkmış olması, onun için bir sistem kurmuş olması makbul olan bir şeydir.”

diyerek bunun sistemleşmesinin daha da iyi bir uygulama olacağını vurgulamıştır. Aynı şekilde Katılımcı 13 de bu gelirlerin mikrofinans fonuna aktarılabilirliğini ve karz-ı hasen ya da murabaha yoluyla da işletilebileceğini belirtmektedir:

Katılımcı 13: “Düşük gelir grubundaki insanlara [gecikme cezalarından gelen] bu on milyon lirayı, bu havuzda biz kullandıralım, deneyelim bakalım gibi bir program gerçekleştirilirse sosyal yardım fonuna gidecek olanın bir kısmını buraya aktararak denenebilir mesela. (...) Murabaha havuzu şeklinde değerlendirilmesi de düşünülür.”

Sonuç olarak her ne kadar buradaki tutar ile ilgili bir bilgi verilmese de yapılan mülakatlardan ve katılım bankalarının takibe dönüşen alacaklarının tutarlarından anlaşıldığı üzere kâr

mahrumiyeti ya da gecikme cezaları olarak isimlendirebileceğimiz katılım bankacılığı prensipleri açısından şüpheli gelirler arasında sayılan bu gelirlerin, mikrofinans fonunda kullanılması için bir potansiyel taşıdıkları aşikârdır. Bu husus katılım bankası üst yöneticileri tarafından da ifade edilmiştir. Bununla birlikte, bu gelirlerin mikrofinans fonuna aktarılmasında ve bu fonun sürdürülebilirliğini sağlamak için gelir getirici şekilde, örneğin murabaha gibi yoksullara kullandırılmasında fıkhi alanda uzman olan katılımcılardan da herhangi bir olumsuz görüş belirtilmemiştir. Bu noktada en önemli olan ve bir noktada da bu fon kaynağına “kısıtlı fon” dememize de neden olan husus, buradan gelen fonların ayrı bir şekilde değerlendirilmesi gerektiğidir. Katılımcı 21’ in de vurguladığı gibi (*“Yarın buradaki yapılan işler sanki bizim normal işlerimizmiş gibi oluşmaya, algılanmaya başlarsa kuruluş gayemizin dışına çıkarız.”*) kısıtlı fonların mikrofinans için kullanılması, normal katılım bankacılığı faaliyeti gibi görülmemelidir.

3.2.1.5.2.3. Zekât

Mikrofinans için kullanılabilecek diğer bir kısıtlı fon kaynağı ise zekâttır. Yukarıda bahsedilen iki kaynak olan TCMB zorunlu karşılık gelirleri ile gecikme cezaları, katılım bankacılığı prensipleri açısından uygun görülmeyen gelirlerdir. Bu nedenle kullanım alanları katılım bankalarının faydasının dışında olan, sosyal sorumlulukla ilgili alanlarla sınırlıdır. Her ne kadar zekâtta böyle bir şüpheli durum söz konusu olmasa da zekâtın kullanım alanlarının İslam’da belirli olmasından dolayı “kısıtlı fonlar” kategorisi altında bahsedilmektedir. Zekâtın sarf edilebileceği sekiz sınıf içerisinde mikrofinansı ilgilendirenler fakirler, miskinler ve borçlulardır.

Türkiye’de katılım bankalarının her ne kadar zekât toplama gibi bir yetkileri olmasa da şirket ortakları yılsonunda elde edilen temettülerden kendilerine düşen kısmı üzerinden zekâtlarını gönüllü olarak vermektedir. Bu zekâtlar, ortaklardan alınan onay ile bir fon altında katılım bankası tarafından ayrı olarak izlenebilir ve mikrofinans programına kaynak olarak aktarılabilir. Bunun mümkün olabileceğini Katılımcı 9 da belirtmektedir:

Katılımcı 9: *“Normalde bizim patronlar kâr payı alıyorlar, sene sonu belli olan kârdan belli bir pay alıyorlar ve bunu zekât olarak dağıtıyorlar. Bu zekâtlarla böyle birşey yapılabilir.”*

Aynı şekilde Katılımcı 7 de katılma hesapları sahiplerinin zekâtlarının, mikrofinans kanalıyla edilmesini pek mümkün gözükmese de katılım bankası ortaklarının elde ettikleri temettülerin bir kısmını zekât olarak mikrofinans fonuna koyabileceğini ifade etmektedir:

Katılımcı 7: *“Şu anda çalışan model bir ticari kuruluş, bir anonim şirket. Dolayısıyla anonim şirketlerde insanlar sermayelerini kâr elde etmek için koyuyorlar, mevduat veya katılım fonu getirenler de oradan getiri sağlamak için koyuyorlar, ama oradan doğacak gelirlerin zekâtı artık kendi sorunları. Ama şu olur; diyelim ki Albaraka Türk'ün bir sermayedarı var. O sermayedar her yıl kendi kârının belli bir kısmını zekât olarak bu mikrofinans fonuna koyabilir, dağıtılmamış kârların bir kısmı bu fona koyulabilir.”*

Türkiye'deki mevcut düzenlemeler içerisinde katılım bankalarına zekât toplama yetkisi verilmemektedir. Dünyadaki bazı İslami bankacılık uygulamalarında ise, mesela Pakistan'da İslami bankalar da zekât toplama yetkisine sahiptirler (Khan, 2007, s. 25). Katılımcı 21, Türkiye'de İslami finans sektörüne yönelik hazırlanan Faizsiz Finans Kanunu Taslak'ında zekât toplamaya imkân sağlayan bir maddenin de bulunduğunu belirtmekte ve bu kanunun geçmesi durumunda zekât toplamanın mümkün olabileceğini ifade etmektedir:

Katılımcı 21: *“Bunun dışında bizim faizsiz finans kanunu diye bir çalışma var. O kanun içerisinde işte zekât toplamayla ilgili bir konuyu yapabileme imkânı gelebilecek, o kanun çıkarsa. Tabi tasarı halinde şu anda. O durumda bunlar yapılabilir. Yani firmalar getirip bankaya, yani zekât toplama yetkisi gibi şeyler verecek veya bu şekilde bir fon açıp birileri getirip buraya para yatırabilir.”*

Ancak yine bir katılım bankasında üst düzey yöneticilik yapan Katılımcı 11, zekât toplama işine yönelik sektör içerisinde bir eğilimin olmadığını vurgulamaktadır:

Katılımcı 11: *“Zekât toplama işine girme arzusu da gözükmüyor yani özel bir şey olduğu için. Mevcut yapılan iş ile karışır, ne olur ne olmaz.”*

Zekâtın mikrofinans fonuna kaynak teşkil edebilmesinde en önemli noktalardan biri bunun hangi alanlarda kullanılabileceğidir. Örneğin, zekâtın murabaha olarak işletilmesi konusu yapılan mülakatlarda İslam hukukçularına sorulmuştur. Bu konuda Katılımcı 2,

kullanılamayacağını belirtmiş ve zekâtın bekletmeden verilmesi gerektiği hususunu vurgulayarak şunları ifade etmiştir:

Katılımcı 2: *“Kullanamaz, tabi orada böyle bir problem var. Diyelim ki katılım bankaları bunu tamamen koparabiliyorsa diğer fon kaynaklarından ve hemen verebiliyorsa. Zekâta anında verilmesi esastır. Resulullah Efendimiz namazı bırakmış gitmiş, bir miktar zekâtı varmış dağıtılması gereken. İnsanlar şaşırmış, ne oldu ya Resulullah? Neden gittin demişler. Peygamber Efendimiz dağıtmayı unuttuğum bir zekât vardı onu birisine verdim, ihtiyacı olan kişiye ilet sin diye demiş. Bu işin aciliyetini gösteriyor.”*

Katılımcı 13 de aynı şekilde zekât kullanılarak mikrofinans için bir fon kaynağı oluşturulabileceğini ancak toplanan zekâtın hemen Kur'an-ı Kerim'de bahsedilen sarf yerlerine dağıtılması gerektiğini ifade etmektedir. Oluşturulacak zekât fonunun da karz olarak değerlendirilebileceğini¹¹⁴ ancak buradaki bir gecikmenin muhtaçların aleyhinde olabileceğini de vurgulamaktadır:

Katılımcı 13: *“Karz olarak değerlendirin. Fakat yine de zekâtın bir an önce fakire temlik gerekiyor ya, onu bekletmek orada altı ay, bir yıl neyse gecikmeli vermek fakirin aleyhine olabilir.”*

Sonuç olarak, zekât her ne kadar dünyadaki İslami mikrofinans programlarında en yoksul kesimin içinde bulundukları durumdan çıkmaları ve ekonomik olarak aktif hâle gelmeleri için kullanılan bir fon kaynağı olsa da, Türkiye’de katılım bankalarının bunu gerçekleştirmeleri mevcut düzenlemeler altında mümkün değildir. Ancak bu konuda bir düzenleme çıkana kadar, sadece kendi ortakları ile sınırlı kalsa da mikrofinans programlarına bir kaynak olarak zekâtı düşünebilirler. Burada en önemli konulardan biri zekâtın kullanımına ilişkin hem sarf yerleri hem de hızlı bir şekilde elden çıkarılmasıdır. Katılım bankalarının mevcut yapılarında da zekâtın şu an için etkin olarak kullanılamayabileceği konusunu bir kenara koyarak, ilerleyen dönemlerde yapılacak düzenlemelerle bunun da önemli bir fon kaynağı olabileceği belirtilebilir.

¹¹⁴ Zekat fonundan karz-ı hasen verilmesi hakkındaki Kardâvî’nin olumlu görüşü için bakınız: Kardâvî (1984, s. 117-118)

3.2.1.5.3. Dış Kaynaklar

Mikrofinansta kullanılabilecek son kaynak sınıfı ise dış kaynaklar olarak ifade edilebilecek katılım bankalarının sukuk ihraçları ile dışarıdaki yatırımcılardan ya da İKB gibi uluslararası kuruluşlardan yine mikrofinansta kullanılmak üzere temin edebilecekleri fonlardır.

3.2.1.5.3.1. Mikrosukuklar

Katılım bankalarının son yıllarda yeni kaynak oluşturma ve mevcut kaynak çeşitliliklerini artırmak için yaygın olarak kullandıkları İslami sermaye piyasası aracı, sukuklardır. Türkiye’de sukuklara “kira sertifikaları” ismi verilmekte ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından farklı kira sertifikası türleri tanımlanmaktadır. Katılım bankaları, ellerindeki gayrimenkulleri ya da sukuka dayanak varlık olarak kullanılabilecek alacaklarını (genellikle finansal kiralama alacakları) sukuk ihracı ile menkulleştirmektedir. Buradan elde edilen gelirler ise finansman kaynağı olarak kullanılmaktadır. Hatta bazı katılım bankaları tarafından yapılan uzun vadeli Tier 2 sukuklar ile sermaye benzeri kaynak oluşturulmaktadır.

Konvansiyonel mikrofinansta, borçlanma senedi üzerinden faaliyetlerine bir kaynak oluşturma yoluna başvurulmaktadır. Örneğin 2017 Ekim ayında Pakistan’daki FINCA Microfinance Bank 5 yıl vadeli 14 milyon USD değerinde bir bono ihracı gerçekleştirmiştir (FINCA, 2017) . Benzer şekilde Avrupa Kalkınma Bankası da MFK’ları desteklemek için mikrofinans bonoları ihraç etmektedir (EBRD, 2017). İslami mikrofinansta sukukun kullanılmasında ise şu an için bir ilerleme bulunmamaktadır. Birkaç farklı model (Ali, 2011; Ali, 2007) teorik olarak tartışılrsa da hâlâ bir ihraç gerçekleşmemiştir.

Katılım bankaları açısından mikrosukuk ihraçları ilk etapta olmasa da ilerleyen dönemde, eğer mikrofinans programı başarılı bir şekilde işlerse, kullanılabilecek enstrümanlardan biri olabilir. Mevcut durumda kendilerine kaynak oluşturmak için hem kurumsal yatırımcılara hem de bireysel yatırımcılara sadece TL olarak değil yabancı para cinsinden de katılım bankaları tarafından ihraçlar gerçekleştirilmektedir. Birçok varlık kiralama şirketi de kurulmuş ve bu alanda önemli bir tecrübe oluşmuştur. Aynı tecrübe, mikrosukuk ihraçları ile mikrofinans fonuna kaynak sağlamak için de ileride kullanılabilir. Bunun önündeki en

önemli engel olarak ise sukuk ihraçlarındaki dokümantasyon ve bürokratik süreç gösterilebilir. Sürecin karmaşıklığı maliyetleri daha da artırmaktadır. Mikrosukukları teşvik etmek için bu süreçler kolaylaştırılabilir. Ancak dediğimiz gibi başlatılacak olan mikrofinans programının başarılı bir şekilde devam edip, yoksul insanların hayatında büyük değişiklikler yaptığının ortaya konulması sonrasında bu sukuk ihraçlarına yatırımcı bulmak daha kolay olabilir.

3.2.1.5.3.2. Uluslararası Fonlar

Konvansiyonel mikrofinansta birçok STK tarzı kuruluş, uluslararası fonlar tarafından desteklenmektedir. Bu durum her ne kadar mikrofinans faaliyetlerinin yaygınlaşması için önemli bir fon kaynağı oluştursa da sürdürülebilirlik açısından eleştirileri de beraberinde getirmektedir. Buna rağmen uluslararası donörler tarafından yapılan bağışlar mikrofinans sektörü açısından önem taşımaktadır.

İslami mikrofinans alanında da en önemli fonu İKB sağlamaktadır. Bu programlardan biri Kalkınma için İslami Sosyal Dayanışma Fonu (*Islamic Solidarity Fund for Development*)¹¹⁵ altında bulunan Mikrofinans Destek Programı (*Microfinance Support Programme*)’dır. 2005 yılında başlatılan programın amacı İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) üyesi ülkelerde yoksulluğun mikrofinans yoluyla azaltılmasına destek olmaktır. Bu kapsamda İslami Sosyal Dayanışma Fonu İslami bankalara ve MFK’lara, daha fazla insana ulaşmalarını sağlamak için destek sağlamaktadır (ISFD, y.y.).

İKB Türkiye’de de mikrofinansın desteklenmesi için girişimlerde bulunmuştur. Katılımcı 18 kendileri ile görüştüklerini ve mikrofinans faydalanıcılarına nakit finansman sağlamaları nedeniyle şu an için net bir sonuç alamadıklarını belirtmektedir:

Katılımcı 18: *“İKB ile biz de görüştük. Hatta bizimle devam etme gibi, belki çok küçük bir ihtimal ama olma ihtimali var. Tabii biraz şey farklı; çünkü İslami mikrofinans devreye girince şimdi parayı vermek ve para üzerine... Para yerine, üyelere mesela*

¹¹⁵ ISFD ile ilgili daha fazla detay için bakınız: IDB (2013)

ürün almaları için para veriyoruz, sermaye. Onlar [İKB] diyorlar ki parayı ellerine vermeyelim ürünün kendisini verelim. Aslında bir nevi ticaret.”

İKB bünyesindeki başka bir kuruluş olan Islamic Corporation for the Development of the Private Sector (ICD) tarafından da son yıllarda İslami MFK'lara yönelik ciddi destekler verilmektedir. 1999 yılında kurulan ICD'nin temel görevi İİT üyesi ülkelerdeki özel sektöre yönelik finansmanlar sağlamaktır¹¹⁶. Son dönemlerde ise özellikle İslami mikrofinansı desteklemeye yönelik işbirlikleri kurmaktadır. Örneğin, 2017 yılında Yemen'de faaliyet gösteren Al Kuraimi Islamic Microfinance Bank ile anlaşma yapmıştır¹¹⁷.

Türkiye İİT üyesi ülkelerdendir ve İKB'nin önemli destekçilerindedir. Katılım bankaları da İKB'nin kolu olan ICD ile yakın işbirliği içerisinde. Örneğin Albaraka Türk 2012 yılında ICD'den KOBİ'lere destek sağlamak amacıyla 20 milyon dolarlık murabaha anlaşması ile fon temin etmiştir¹¹⁸. Katılım bankaları, ICD ile olan mevcut anlaşmalarında olduğu gibi kuracakları İslami mikrofinans programına özel de anlaşmalar yaparak fon temin edebilirler. Son yıllarda genelde İKB'nin, özelde ise ICD'nin, mikrofinansın geliştirilmesine yönelik verdikleri destek katılım bankalarıyla bir mikrofinans programı özelinde işbirliğinin daha kolay bir şekilde kurulmasına imkân verebilir. Ancak bir önceki başlıkta da belirtildiği üzere bu tarz bir kaynağa gereksinim duyulması için ilk olarak mikrofinans programının başlatılması ve başarıyla bir aşamaya getirilmesi gerekmektedir.

3.2.1.6. KBİM Modelinin Finansman Yöntemleri

KBİM modelinde kullanılabilecek finansman yöntemlerini dört başlık altında inceleyebiliriz: Mikro-kredi, mikro-ortaklık, kâr amacı gütmeyen mikrofinansman ve karşılıksız yardım. Mikrofinans modeli içerisinde bu yöntemler detaylandırmadan önce katılım bankalarının mevcut durumda hangi İslami finansman yöntemlerini uyguladıkları incelenmektedir. Böylece katılım bankalarının İslami mikrofinans programları için hangi yöntemleri hızlıca

¹¹⁶ <https://www.icd-ps.org/en/About>, Erişim Tarihi: 25.03.2018

¹¹⁷ <https://www.icd-ps.org/en/newsmedia/newsdetail/ICD-and-KIMB-signed-a-MoU-to-cooperate-in-Islamic-Microfinance-1188>, Erişim Tarihi: 25.03.2018

¹¹⁸ <https://aa.com.tr/tr/arsiv/albaraka-turk-icd-ile-20-milyon-dolarlik-murabaha-anlasmasi-imzaladi/303380>, Erişim Tarihi: 25.03.2018

hâlihazırdaki süreçlerinden istifade ederek kullanabilecekleri daha iyi anlaşılmış olacaktır. Sonrasında ise, yapılan mülakatlardan alınan cevaplara atıflarda bulunularak mikrofinans modeli içerisindeki finansman metotları ayrıntılı olarak tartışılmakta ve kamu katılım bankalarına özgü bir husus olması durumunda ise buna ayrıca değinilmektedir.

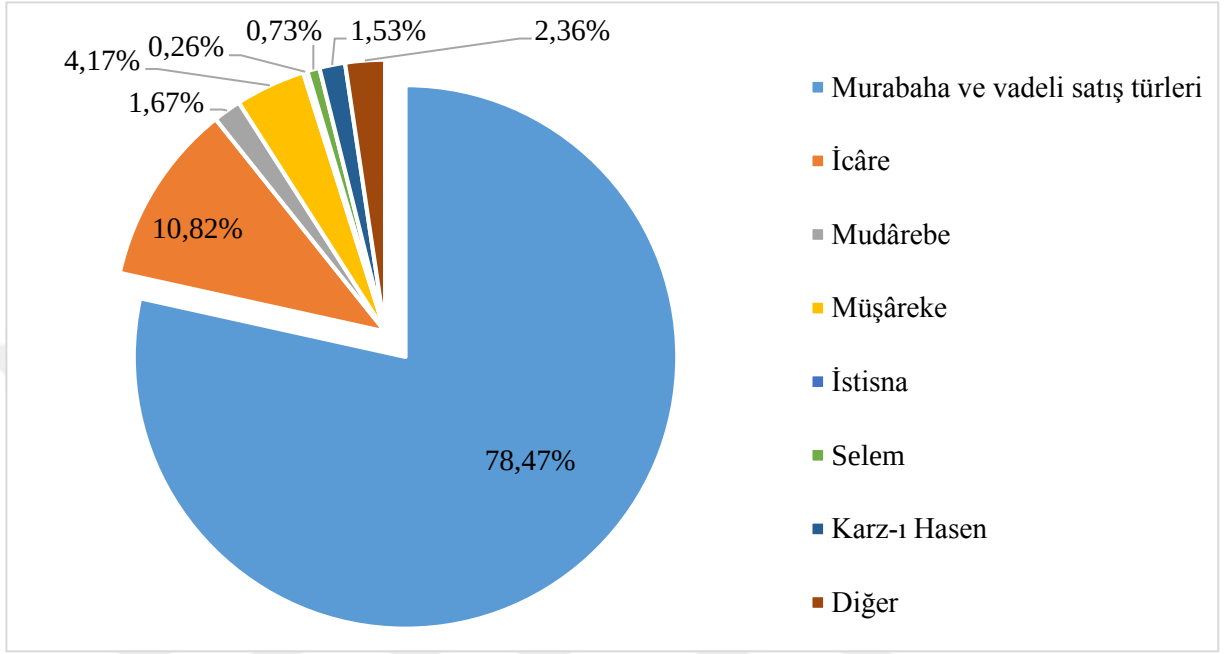
3.2.1.6.1. Katılım Bankalarının Genel Finansman Yöntemleri

Katılım bankalarının finansman yöntemlerine geçmeden önce, genel olarak dünyadaki İslami bankacılık uygulamalarında en fazla kullanılan yöntemlerinin neler olduğundan bahsetmek gerekir. Böylece katılım bankalarının durumu dünya ile daha iyi bir şekilde kıyas edilebilir ve hangi alanlarda benzer yaklaşımlar olduğu ve hangi noktalarda farklılık oluşturulabileceği tespit edilebilir.

Dünyada İslami finans alanında en fazla uygulanan yöntem borca dayalı finansman türleridir (Grafik 7). Murabaha en bilineni olmakla birlikte, son dönemde teverruk gibi üzerinde fıkhi açıdan tam mutabakat bulunmayan vadeli satış türleri yoğun şekilde uygulanmaktadır. 2012 yılı verilerine göre murabaha ve vadeli satış türlerinin toplam finansman yöntemleri içerisindeki payı %78,47'dir. Selem (%0,73), istisnâ (%0,26) gibi karşılıklı borç üreten diğer türler ise neredeyse yok denecek kadar az kullanılmaktadır. Murabahadan sonra en fazla tercih edilen yöntem %10,82 ile bir kiralama sözleşmesi olan icâredir.

Her ne kadar İslami bankacılıkta fon toplama tarafında çoğunlukla kullanılan yöntem ortaklığa dayalı mudârebe olsa da finansman tarafında durum oldukça farklıdır. Ortaklığa dayalı finansman yöntemleri arasında sayılabilecek olan mudârebe (%1,67) ile müşârekenin (%4,17) payı da toplamda %6,84 ile oldukça düşüktür. Diğer yandan İslami mikrofinans ile de yakından ilişkili olan karz-ı hasen ise yine %1,53 ile en az tercih edilen finansman yöntemlerindendir.

Grafik 7:
İslami Bankalar Tarafından Kullanılan Finansman Yöntemleri, 2012



Kaynak: IDB Group (2016, s. 69)

Dünyadaki durum yukarıdaki şekilde gösterildiği gibi murabahaya dayalı olmakla birlikte, Türkiye’de katılım bankalarının yaklaşımları da pek farklı değildir. Her ne kadar katılım bankaları 5411 sayılı Bankacılık Kanunu’na tabi olmalarından dolayı, dünyada İslami finans literatüründe finansman yöntemleri için kullanılan terminolojileri raporlarında kullanmasalar da genel olarak hangi yöntem olduğu hem bireysel görüşmelerden hem de raporlardan anlaşılmaktadır (Tablo 36).

Tablo 36:
Katılım Bankalarının 2017 Yılı Sonu İtibariyle Kullandıkları Kredilerin Türleri, Milyon TL

Kredi Türü	Tutar
İhracat Kredileri*	5.572
İthalat Kredileri*	3.990
Diğer Yatırım Kredileri*	3.399
İşletme Kredileri*	55.789
Tüketici Kredileri*	14.935
Kredi Kartları****	1.197
Müşteri Adına Menkul Değer Alım Kredileri*	351
Kıymetli Maden Kredileri*	55
Kâr-Zarar Ortaklığı Yatırımı**	817
Diğer Krediler*	11.510
Finansal Kiralama (İcâre)***	4.274
Toplam Krediler	101.889

Kaynak: BDDK İnteraktif Bülteni Aralık 2017 verilerinden araştırmacı tarafından derlenmiştir.

*İsimleri farklı olsa da bu kredi türlerinde kullanılan İslami finansman yöntemi murabahadır.

**Kâr-zarar ortaklığı yatırımları olarak geçen bu kredi türü, özellikle Albaraka Türk Katılım Bankası'nın müşârekeye dayalı ortaklıkla yaptığı projeleri göstermektedir.

***Finansal kiralama kalemi, İslami finansman yöntemi olan icâreyi tanımlamaktadır.

BDDK tarafından yayımlanan katılım bankalarına yönelik aylık raporlarda krediler kalemine ilişkin ayrı kırılımlar sunulmaktadır (Tablo 37). Bu kredi kalemlerinde kullanılan İslami finansman metotları incelendiğinde murabahanın %93,8 ile çok büyük bir paya sahip olduğu gerçeği karşımıza çıkmaktadır. Bu oran dünya ortalamasından daha da yüksektir.

Tablo 37:
Katılım Bankalarının Kullandıkları Finansman Yöntemleri (2017)

Tür	Tutar (milyon TL)	Pay
Murabaha	95.601	%93,8
Müşâreke	817	%0,8
Kredi Kartları*	1.197	%1,2
İcâre	4.274	%4,2
Toplam	101.889	%100,0

Kaynak: Araştırmacı tarafından bir önceki tablodaki verilerden oluşturulmuştur.

*Kredi kartlarında katılım bankaları arasında farklı yöntemler uygulanmaktadır. Bir katılım bankası taksit yaparken bir fark almazken, diğer bir katılım bankası ise murabaha yaparak vade farkı almaktadır. İlk uygulama karz-ı hasen olarak değerlendirilebilirken, diğeri ise murabahadır. İkisi arasında bir ayırım yapılamayacağı için kredi kartları ayrı olarak sınıflandırılabilir.

Diğer taraftan murabahadan sonra en yaygın şekilde tercih edilen yöntem %4,2 ile icâredir. Her ne kadar kredi kartlarında sektörde bir yeknesaklık olmasa da %1,2’lik payın içerisinde bir kısmı karz-hasen olarak sınıflandırılabilir. Bununla birlikte katılım bankaları tarafından özellikle durumu iyi olan müşterilere kısa vadeli karz-ı hasen verilmesi de söz konusudur. Mülakata katılan Katılımcı 6, sektördeki karz-ı hasen uygulamasını şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 6: “Aşlında bu ürün (karz-ı hasen) bizde de var. Personele ya da bazı müşterilere. Ama kullanan müşteri, karz-ı hasene en ihtiyacı olmayan müşteri. 1 milyon mevduatı var. Diyelim 10 bin liraya ihtiyacı var, ama vadesinin dolmasına da daha 20 gün var. Orada 10 bin liralık karz-ı hasen yapılması imkânı oluyor.”

Ancak karz-ı hasen ayrı bir kalemde raporlanmadığı için tümünü tespit etmek mümkün değildir. Ortaklığa dayalı finansman yöntemlerinden biri olan müşâreke ise %0,8’lik bir paya sahiptir. Bunu da Albaraka Türk Katılım Bankası tarafından son yıllarda yapılan konut sektörüne yönelik kâr-zarar projeleri oluşturmaktadır. Bunun yanında, mülakat yapılan bir kamu katılım bankası yöneticisi de (Katılımcı 8) yakın zamanda inşaat dışında da uyguladığını şu şekilde ifade etmiştir:

Katılımcı 8: “Mesela kâr-zarar ortaklığını inşaat dışında ilk defa uyguladık geçen sene. Otomotiv sektöründe, ticaret tarafında uyguladık. Şimdi imalat tarafının pilot hazırlıklarını yapıyoruz. Mevcut şirketin mal alımına, satımına yönelik proje bazında... Alım-satım toptan ticaret olduğu için hani faaliyet döngüsü rahattı. Yaptık. İnşaatı uygulanıyordu biliyorsunuz. İnşaat dışında ilk defa uyguladık. Bizim bildiğimiz ilk örneği, muhtemelen diğer katılım bankaları da denemiştir ama uzun bir zaman sonra ilk örnek.”

Sonuç olarak katılım bankalarında kullanılan en yaygın yöntem murabahadır ve bu yönden her ne kadar oranı yüksek de olsa dünyadaki uygulamalarla benzer bir durumdadır. Bu durumun arkasında yatan en önemli nedenlerden biri, murabaha yöntemiyle katılım bankasının daha az risk alarak sabit bir getiri temin etmesinin mümkün olmasıdır. Mevcut düzenlemeler ve ürünler de özellikle bu yönteme dayanmaktadır. Ancak son yıllarda bazı katılım bankaları tarafından müşâreke ve mudârebeye dayalı uygulamaların yapılması murabahanın payını bir miktar da olsa azaltmaktadır. Albaraka Türk’ün kâr-zarar projeleri

ile yeni başlattığı Albaraka Garaj¹¹⁹ projesi bu uygulamalar arasında gösterilebilir. Kuveyt Türk de Lonca Girişimcilik Merkezi¹²⁰ ile benzer şekilde girişimcileri desteklemektedir. Diğer taraftan finansal kiralama alanında da katılım bankalarının ciddi bir tecrübesi olduğu ifade edilebilir. Ayrıca ilerleyen bölümlerde de tartışılan katılım bankalarının farklı ihtiyaçlar ve hedef kitleler için sunduğu kartlar da karz-ı hasen mantığına uygun olarak rahatlıkla düzenlenebilir. Tüm bu nedenlerle katılım bankaları, başlatacakları İslami mikrofinans programında her ne kadar murabaha ve finansal kiralama gibi yöntemleri rahatlıkla mevcut tecrübeleri üzerinden gerçekleştirebilecek olsalar da diğer yöntemleri de bazı farklı bakış açılarıyla yapabilirler. Bu yöntemler katılım bankaları özelinde mikro-kredi, mikro-ortaklık ve kâr amacı gütmeyen yöntemler ile karşılıksız maddi ve sosyal yardımlar kategorileri altında aşağıda tartışılmaktadır.

3.2.1.6.2. KBİM Modeli Mikro-Kredi Yöntemleri

İlk olarak kısa bir şekilde katılım bankaları özelinde borca dayalı olan finansman yöntemleri olan murabaha, icâre, selem ve istisnâ, “mikro-kredi” isimlendirmesi altında incelenmektedir.

3.2.1.6.2.1. Murabahaya Dayalı Ürünler

Murabaha yöntemi katılım bankalarının en çok tercih ettiği metottur. Görece taşıdığı düşük risk ve ileriye dönük sabit bir getiri öngörüsünde bulunulabilmesi murabahanın tercih edilmesinin en önemli sebebidir. Katılım bankalarında murabaha, bireysel finansman desteği ve kurumsal finansman desteği olarak isimlendirilmektedir.

Dünyadaki İslami mikrofinans uygulamalarında da murabaha en fazla tercih edilen yöntemdir. MFK’lara, kullandırdıkları finansmandan kâr elde etme imkânı sunmaktadır ve böylece bu kuruluşlar hem daha çok kişiye finansman sağlamakta hem de operasyonel maliyetlerini karşılayabilmektedir.

¹¹⁹ Albaraka Türk’ün Garaj uygulamasının detayları için bakınız: <https://www.albarakagaraj.com/>

¹²⁰ Kuveyt Türk Lonca Girişimcilik Merkezi için bakınız: <http://www.loncagirisim.com/>

KBİM modelinde murabahaya dayalı ürünler mevcut süreçler içerisine oldukça kolay adapte edilebilir. Aynı zamanda bir malın finansmanına dayalı sözleşme türü olduğu için, alınan finansmanın farklı amaçlar için kullanılmasının önüne geçilmektedir. Kredi kartı üzerinden de murabahanın yapılabilmesi operasyonel süreçlerin de daha kolay ve düşük maliyetle sürdürülmesini sağlayabilir. Her ne kadar katılım bankalarına yönelik yapılan en önemli eleştirilerden biri murabaha ağırlıklı ürünler kullanmaları olsa da Katılımcı 9 işlerin pratikte murabaha üzerinden gitmesinin makul olduğunu şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 9: “Yani müşâreke ve mudârebe için bizim daha geçerli modellerimiz olabilir, uygulanabilir. Ama şunu söyleyeyim, katılım bankacılığının büyümesi için murabaha vazgeçilmez bir yöntemdir. Mekanik olarak, sistemik olarak daha büyük bir duruma getiremezsin. Bugün buraya baktığın zaman milyonlarca murabaha vardır. Biz milyonlarca müşârekeyi mudârebeyi yönetemeyiz. Mümkün değil.”

Bu nedenle, mikrofinansın en azından kısa vadede sürdürülebilirliğini sağlamak ve bir iş modeli içerisine girmesini temin etmek için murabaha kullanılabilecek en uygun yöntemlerden biridir. Bu ayrıca dünyadaki İslami mikrofinans uygulamalarıyla da paralellik arz etmektedir. IBBL de mikrofinans programında murabahayı kullanmaktadır. Katılımcı 31, mikrofinans modeli banka bünyesinde olacağından murabahanın kullanılmasının en makul yol olduğunu belirtmekte, ortaklığa dayalı yöntemlerin ise banka dışı kuruluşlarla ancak mümkün olduğunu eklemektedir:

Katılımcı 31: “Hayır, kesinlikle sana bu yolla [mudârebe, müşâreke] ilerlemeni tavsiye etmem. Murabahaya dayanmalısın. Çünkü yapıya baktığında, banka bankadır, başkalarının parasını kullanmaktalar, güvene dayalı bir görevleri var ve düzenleyici kurumlar tepelerinde. [İslami] Bankalar murabahadan daha başkası için donatılmadılar. Bankaları bu noktada eleştirmelerini yanlış buluyorum. Banka bundan daha ötesini yapamaz. Eğer mudârebe ve müşâreke yapmak istersen banka dışında bir modeli benimsemen lazım.”

Önceki bölümlerde bahsedildiği üzere, murabahanın fon kaynağını zekât haricinde tüm kaynaklar oluşturabilir. Ancak burada kısıtlı fonlar içerisinde zekât haricindekiler katılım bankasının kâr amacı gütmeyen bir sosyal sorumluluk bünyesindeki mikrofinans programında kullanılmalıdır.

3.2.1.6.2.2. İcâreye Dayalı Ürünler

Murabahadan sonra en fazla tercih edilen yöntem, katılım bankacılığında kullanılan ifadesiyle finansal kiralama'dır. Burada amaç, bir malın katılım bankası tarafından alınıp müşteriye kiralanması ve vade sonunda uygun bir ücret karşılığında sahipliğin devredilmesidir. Murabaha yerine icârenin katılım bankaları müşterileri açısından tercih edilmesindeki en önemli neden vergisel avantajlar ve mala ilişkin masrafların, sahipliğin üzerinde bulunduğu katılım bankasında olmasıdır. Bu avantajlar nedeniyle, bazı ürünlerde müşteriler murabaha yerine finansal kiralamayı tercih etmektedir.

Murabahada olduğu gibi icâre için de katılım bankalarının mevcut süreçleri tanımlıdır ve uygun ürünler sunulmaktadır. Bu nedenle, başlatılacak olan mikrofinans programında icârenin bir finansman metodu olarak kullanılması uygun olabilir. Ancak burada, mikrofinans müşterilerinin ihtiyaçları ile mevcut vergisel avantajların uyuşması önemlidir. Örneğin, kendi evinde ya da küçük işletmesinde bir üretim yapacak olan mikrofinans müşterisinin ihtiyaç duyduğu tezgâhın/makinenin alınması için katılım bankaları icâre sözleşmesine dayalı ürünler sunabilir. Burada önemli olan o tezgâh ya da makinenin finansal kiralamaya verilen vergisel teşviklerin kapsamına girmesi ve böylece müşteri için daha az maliyet taşımasıdır.

3.2.1.6.2.3. Seleme Dayalı Ürünler

Selem, “nitelikleri belirlenen vadeli malın peşin bedelle satımı”nı ifade etmektedir (Aybakan, 2009, s. 402). Üretim süreçlerinde kullanılmak üzere paranın peşin, standart malın ise vade tarihinde teslim edildiği bir sözleşme türüdür. Özellikle tarımsal ürünlerin finansmanında kullanılmaktadır. Teslim edilmesi gereken ürünün fiyatının vade tarihinde planlanan fiyattan düşük ya da yüksek olabilmesi nedeniyle bünyesinde fiyat riski taşımaktadır. Bu nedenle İslami bankalar tarafından yaygın olarak kullanılmamaktadır. Fiyat riskinin minimize edilmesi için paralel selem ya da değere dayalı selem gibi farklı türleri geliştirilmiştir. Katılım bankalarında mevcut durumda seleme dayalı finansman yöntemleri kullanılmamaktadır.

Katılımcı 1, selemın sonradan mal olarak ödeme imkânı sağlaması nedeniyle aslında mikrofinans programı için oldukça uygun olduğunu belirtirken, konvansiyonel mikrofinans kuruluşlarının hemen taksit ödemelerini istemesinin zorluklar oluşturduğunu ifade etmektedir:

Katılımcı 1: “Bence çok güzel [selemin entegre edilmesi], püf noktayı çözmüşsün. Şu an mevcut mikrokredi mahvetmiş bunu. Bir ay sonra istiyor, fark etmiyor. Ama ürün çıkmayacak bu sürede. O zaman adam ne yapıyor biliyor musun? Hemen gidiyor işportacılık yapıyor, paraya çevirmeye çalışıyor. O zaman hiçbir zaman maddi olarak, ağzına belki bir şey giriyor, ama yine o sefil zeminde kalıyor. Yine borç batağı içerisine girmiş oluyor. Sonra tefecilerin eline düşüyor. İş daha da zorlaşıyor.”

İslami mikrofinansla selem çok yaygın olmasa da özellikle kırsal kesimdeki yoksullara yönelik kullanılmaktadır. Sri Lanka’da Muslim Aid’in mikrofinans programı buna bir örnektir (Obaidullah ve Mohamed-Saleem, 2008). Katılım bankalarında başlatılacak olan mikrofinans programında çiftçilere yönelik seleme dayalı ürünler geliştirilebilir. Bunun için en uygun kurum ise Ziraat Katılım olabilir. Her ne kadar Ziraat Katılım’ın vizyon ve misyonunda tarımsal kesime yönelik özel bir vurgu olmasa da “Ziraat” ismi buna uygundur. Aynı zamanda Ziraat Katılım’ın ana ortağı olan Ziraat Bankası’nın da çiftçiye yönelik birçok ürünü bulunmaktadır. Bu nedenle, kurumsal yapının uygunluğu ve tecrübe birikimi nedeniyle Ziraat Katılım seleme dayalı ürünleri mikrofinans programında kullanabilecek en uygun kuruluştur. Hedef kitleye yönelik küçük risklerle yapılacak olan farklı uygulamalar (paralel selem, vb.), katılım bankalarının selemi diğer durumu iyi olan mevcut müşterilerine de ileride taşımalarını mümkün kılabilir. Bir anlamda laboratuvar vazifesi görüp, süreçlerin ve ihtiyaçların tespit edilmesini ve bunun daha büyük tutarlı projelerde kullanılmasını sağlayabilir. Bu şekilde katılım bankaları için hayati öneme sahip olan, ürün gamlarının geliştirilmesi konusuna da katkı sunabilir.

3.2.1.6.2.4. İstisnâya Dayalı Ürünler

Selemden farklı olarak istisnâ, standart bir mal yerine özellikleri kişiye göre belirlenmiş gayri misli mallar üzerinde yapılmaktadır (Aktan, 2001, s. 394). İstisna, eser sözleşmesi olarak da isimlendirilmektedir. Selem gibi istisnâ da çok yaygın kullanılmamaktadır. Katılım bankalarının da bu yönteme dayalı herhangi bir uygulaması bulunmamaktadır.

Bir malın sipariş olarak üretilmesi sürecinde İslami banka paralel istisnâ sözleşmesi yaparak üretici ile müşteri arasında bir aracı rolü oynar. Genellikle konut finansmanında kullanılmakla birlikte görece daha basit ürünlerin üretiminde de kullanılabilir. Katılım bankalarının mikrofinans uygulamalarında istisnânın kullanılması için farklı yaklaşım tarzlarının geliştirilmesi gerekmektedir. Burada en önemli etmen, mikrofinans müşterilerinin zaman içerisinde oluşabilecek ve istisnâ kullanılmasına uygun olan ihtiyaçlarının ortaya çıkmasıdır. Selemde olduğu gibi küçük çaplı istisnâ uygulamaları katılım bankalarının bunu diğer müşterilerinde de kullanmalarına yönelik pilot uygulama olabilir. Ancak mikrofinansın başında istisnâya dayalı ürünler geliştirilmesi çok muhtemel değildir ve bir birikim gerektirmektedir.

3.2.1.6.3. KBİM Modeli Mikro-Ortaklık Yöntemleri

Bu kısımda katılım bankalarının mikrofinans programında kullanabileceği ortaklığa dayalı finansman metotları (müşâreke, mudârebe) incelenmektedir.

3.2.1.6.3.1. Müşârekeye Dayalı Ürünler

Katılım bankalarından birkaçı müşârekeye dayalı olarak finansman sağlamaktadır. Albaraka Türk bu alanda en önde gelen katılım bankasıdır. Kâr-zarar ortaklığı yatırımı olarak isimlendirilen bu projelerin hepsi gayrimenkul üzerinedir. Albaraka Türk'ün kendi sermayesinden ortak olarak katıldığı bu projelerden oldukça yüksek gelirler elde edilmektedir (Tablo 38). 2011 yılında Albaraka Türk'ün toplam kredileri içerisindeki kâr-zarar ortaklıklarının payı %1,5 iken bu durum 2017'de %4'e yükselmiştir. Ayrıca, Albaraka Türk'ün yıl içerisindeki elde ettiği karda, kâr-zarar projelerinin payı da oldukça yüksektir. 2011 yılında bu oran %4,4 iken devam eden yıllarda %20'lerin üzerine çıkmış 2017 yılında ise %98'e yükselmiştir. Ancak, tüm bu projeler yüksek gelir grubundakilere hitap etmektedir.

Tablo 38:
Albaraka Türk'ün Kâr-Zarar Projelerindeki Yatırımları ve Kârlılığı

<i>milyon TL</i>	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kâr - Zarar Riski	113	120	131	316	362	500	1.052
ABAT Toplam Kredi Riski	7.287	9.100	12.060	16.184	18.558	21.843	24.456
Kâr- Zarar'ın Payı	%1,5	%1,3	%1,1	%2,0	%2,0	%2,0	%4,0
Kâr - Zarar Karı	7	18	63	57	55	64	233
ABAT Toplam Net Kâr	160	192	241	253	303	218	237
Kâr-Zarar'ın Payı	%4,4	%9,2	%26,2	%22,7	%18,0	%29,0	%98,0
Proje (adet)	9	10	10	12	12	12	10

Kaynak: Katılım bankalarının ilgili yıla ait denetim raporlarından araştırmacı tarafından hesaplanmıştır.

*ABAT: Albaraka Türk Katılım Bankası

Albaraka Türk'ün yıllar geçtikçe kâr-zarar projelerinde ağırlığını artırması ve yüksek kârlar elde etmesi, ortaklığa dayalı finansman yöntemlerine olan ilgiyi artırmıştır. Aslında ortaklık modellerini uygulamanın her ne kadar risk taşısa da katılım bankası bünyesinde yürütülebileceğini ve yüksek kâr elde etme imkânı sunabileceğini göstermiştir. KBİM modelinde de, mevcut tecrübenin de katkısıyla, müşârekeye dayalı finansman yöntemleri uygulanabilir. Bu noktada iki hususun irdelenmesi gerekmektedir. Birincisi bu projelerde hangi fon kaynağının kullanılacağı, diğeri ise şeffaflığın nasıl temin edileceğidir.

Kâr-zarar projelerine katılım bankalarının girebilmesi için buraya yönelik bir fon kaynağının tahsis edilmesi söz konusudur. Hâlihazırdaki uygulamalarda katılım bankaları kendi özkaynakları ile bu projeleri finanse etmektedir. Yine aynı şekilde katılım bankaları kendi özkaynaklarından mikrogirişimcileri müşârekeye dayalı olarak destekleyebilir. Bu şekilde mikrogirişimcilerin yapacakları projeden elde edilecek kâr ya da zarar katılım bankası tarafından yüklenilecektir.

Diğer taraftan, katılım bankalarının müşâreke projelerinde neden katılma hesabı sahiplerini de dâhil etmediğini Katılımcı 21, katılma hesaplarının vadelerinin kısılalığını vurgulayarak şu şekilde açıklamaktadır:

Katılımcı 21: “[Müşârekede] Kendi kaynağını kullanıyor. Şu anda kâr-zararda, kâr dönem sonunda belli oluyor üç sene sonra, beş sene sonra. Katılım hesaplarının

vadesi çok kısa ortalama atmış, yetmiş gün. Bunu düşündüğün zaman da bugün katılım hesaplarından ben bu parayı kullandırımdım. Mevzuat açısından bir sıkıntı yok. Kullandırımdım dediğinde müşterinin iki aylık, üç aylık yatırmış olduğu para oradan alması gereken kârı almayacak. Üçüncü yılın sonunda bugün para yatıranlar, yarın para yatıranlar, üç ay sonra para yatıranlar, girdi-çıktılar havuzdan dönem sonunda havuzda kim varsa oradan gelecek kârı komple almış olacak. Yani dolayısıyla onların bir haksız kazancı olacağı için biz bunu katılım bankaları açısından da baktığın zaman da çok adil olmayacağını, havuzdan bunu yapmanın doğru olmayacağını düşünerek özkaynaklardan yapalım diyoruz.”

Katılımcı 21, hem katılım hesaplarının vadelerinin kısalığı hem de havuz sistemine dayalı yapıları ve bunun bir sonucu olarak çok çeşitli vadelerde havuzlara giriş çıkışların olması nedeniyle, kâr-zarar projelerinde kullanmanın adaletsizlik olacağını ifade etmektedir. Bu durum her ne kadar önemli bir endişe kaynağı olsa da özel fon havuzları üzerinden adil bir şekilde müşâreke projelerine diğer müşteriler de dâhil edilebilir. Katılım bankaları da kendi özkaynaklarından bu projelere destek sağlayabilir. Bu şekilde, hem genel bir mikrofinans projesi ya da bir mikrofinans müşterisi ile fonun katılma hesabı müşterilerinden ya da katılım bankasının özkaynaklarından geldiği bir model uygulanabilir. Böylece kâr-zarar uygulamalarının daha düşük gelir grubundakilere yayılması söz konusu olabilir.

Fon kaynağının yanında diğer bir husus ise katılım bankası ile mikrogirişimci arasında güvenin tesis edilmesidir. Güvene ilişkin endişe, katılım bankalarının ortaklığa dayalı finansman yollarından uzak durmasının en önemli nedenidir. Katılım bankası üst düzey yöneticisi olan Katılımcı 21 bu durumu şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 21: “Herşeyinin kayıt içinde olması lazım. Bu kayıt içinde olanların birileri tarafından denetleniyor olması gerek. Yani biz birisine yüz bin lira bu anlamda kredi kullandırdığımızda dönem sonu geldiğinde yüz bin liramızı alırken onun gerçekte ne kadarlık geliri var, gideri var yani hasılatı nedir, gideri nedir bunları düştükten sonra gerçek kârı nedir bunları görüyor, biliyor olmamız lazım. Şimdi üç yüz bin liralık hasılatı var ama yüz elli bin lirası kayıt içi yüz elli bin lirası kayıt dışı dediğin anda, otomatik olarak zaten [güven] devre dışı kalıyor. Yani bu işi yapan kişilerin ahlâkiliği yani kâr-zarar ortaklığına katılım bankalarının giremiyor olmasının ya da çok az giriyor olmasının altında yatan sebebe ahlâki olarak bakmak lazım. Yani kim bize gerçekten inanarak her şeyiyle bu işi yapmaya çalışacak, kim bizi çarpmaya çalışacak?”

Aynı şekilde, güven konusunu Katılımcı 9 da katılım bankacılığının ilk ortaya çıktığı zamanlardaki kötü tecrübeler üzerinden örneklendirirken, bunun aslında ortaklık yapmaktan uzak durmak için bir bahane olarak sunulmaması gerektiğini de şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 9: “Şimdi mesela biz 1988’de, ben bu mesleğe başladığımda, mudârebeleri müşârekeleri yaptık. Hayrettin Hoca bunların içerisinde yer aldı ve hatta niye yapılmıyor eleştirilerine o da cevap veriyor. Daha sonra biz bunlarla yaptık ancak bazı müşteriler bunları istismar ettiler. Şimdi bundan vazgeçmemek lazım ama bunları ayırmak da gerek. Normalde her tüccarın böyle davranmasını beklememeliyiz. Bu tecrübeyi alıp yürümek lazım. (...) Tabi toplum belli bir düzeye gelsin ondan sonra biz bu işleri yapalım demek de doğru bir yaklaşım değil.”

Müşâreke yapılırken en önemli husus katılım bankasının ortaklık kurduğu mikrogirişimcinin faaliyetlerini şeffaf bir şekilde göstermesidir. Mikrogirişimcilerden herhangi bir teminat alınmaması da, bu ortaklığın çok daha ciddi bir şekilde takip edilmesini gerektirmektedir. Aksi takdirde Katılımcı 10’un da aşağıdaki şekilde belirttiği gibi, aslında ortaklıktan murad edilen, İslami finansın özüne daha yaklaşılmaması amacıyla, istenmeyen şekilde tam tersi bir yöne gidilebilir.

Katılımcı 10: “Bir İslami ortaklığın çok şeffaf olması lazım. Yoksa İslami ortaklık çok istismara açık bir şey olarak işleyebilir. Yani insanları ortaklık adına soyup soğana çevirebilirler ve dini de insanları susturmak için kullanabilirler, çok tehlikeli bir yoldur bence. Hani İslamiyet adına ortaklığı talep ederken çok dikkatli olmak lazım, çok çok. Yani murabahayı eleştiriyoruz fakat müşârekeyi çok daha eleştirilir halde icra etmek mümkün.”

Katılım bankaları tarafından uygulanacak mikrofinans programında müşârekenin kullanılmasında iki taraf arasında güvenin tesis edilmesi şarttır. Bunu yapabilmek için ilerleyen bölümde bahsedilen, çeşitli risk yönetim enstrümanları ile farklı paydaşların katılabileceği modeller sunulabilir. Ayrıca, müşâreke yapılmasında hedeflenen kitle mikrogirişimcilerdir. Ancak bu mikrogirişimcilerle müşâreke yapılmadan önce, diğer borca dayalı finansman türlerine dayalı bir borç ilişkisinin kurulmuş olması gerekmektedir. Diğer bir ifade ile mikrofinans programına ilk dâhil olan bir kişi ile değil, daha önceden aldığı finansmanı geri ödemiş ve katılım bankasının kendisi hakkında bilgiye ve olumlu kanaate sahip olduğu mikrogirişimciler ile müşâreke ortaklığı kurulmalıdır. Müşâreke yöntemi, daha önce mikrokredi alan ve hedeflediği uygulanabilir, kârlı proje için daha fazla finansmana

ihtiyaç duyan mikrogirişimciler ile yapılmalıdır. Böylece güven konusundaki sorunlar daha da azaltılabilir.

Ortaklığa konu varlıklar üzerinden iki farklı müşâreke türünden de bahsedilebilir. Bunlar müzâraa ve müsâkat ortaklıklarıdır. Bu iki tür de tarımsal üretime dayanmaktadır. Bu nedenle, daha önce selem üzerinde Ziraat Katılım için bahsedilen durum müzâraa ve müsâkat için de söz konusudur. Ziraat Katılım, mikrofinans programında bu ortaklık türlerinin de kullanılmasında katılım bankacılığı sektörüne öncülük edebilir. Böylece hiç kullanılmayan bir ortaklık türünü hayata geçirip, sektörün ürün çeşitliliğinin artırılmasına katkı sağlayabilir.

3.2.1.6.3.2. Mudârebeye Dayalı Ürünler

Diğer bir ortaklık türü olan mudârebede katılım bankası, fikri olan ancak sermaye koyamayacak bir müşteri ile ortaklık kurmaktadır. Her ne kadar İslami bankacılığın fon toplama tarafında kullandığı yöntem olsa da genel olarak finansman sağlama metodu olarak tercih edilmemektedir. Türkiye’de katılım bankaları tarafından da mudârebe neredeyse hiç yapılmamaktadır. Son dönemde yine Albaraka Türk tarafından tam olarak mudârebeye dayandığı söylenemese de benzer bir mantıkla çalışan farklı bir proje ortaya konulmuştur. Albaraka Garaj olarak isimlendirilen program ile yenilikçi ve özellikle finansal teknoloji ile ilgili fikirler, finansal ve finansdışı farklı konularda desteklenmektedir. Girişimcilere Albaraka Türk’ün genel müdürlüğünde yer tahsis edilmekte, çeşitli eğitimler, danışmanlık hizmetleri sunulmaktadır. Aynı zamanda Albaraka Garaj desteği ile başarılı olan projelere 50 bin TL’lik hibe verilmektedir. İlerleyen dönemde bu şirketlere Albaraka Türk’ün melek yatırımcı gibi ortak olması da söz konusu olabilecektir.

KBİM modelinde mudârebeye dayalı ürünler de özellikle iyi bir fikri olan ve kendi işini kurmak isteyen müşteriler için bir imkân olarak geliştirilebilir. Her ne kadar düşük gelir grubundaki insanların genellikle girişimcilik kabiliyetleri, içlerinde bulundukları temel ihtiyaçlarını karşılamaya odaklanma gibi durumlar nedeniyle körelebilse ya da ortaya çıkamasa da, bu durumun dışına çıkacak olan kişiler söz konusu olabilir. Böyle kişilere yönelik katılım bankası tarafından verilecek eğitimler sonrasında mudârebe ortaklığı kurulabilir. Burada en önemli hususlardan biri ise bu ürünlerin ikinci aşama olarak

planlanmasıdır. Diğer bir deyişle, daha önceden mikrofinans programı dâhilinde katılım bankasından karz ya da murabaha gibi geri ödenmek üzere borç alan ve bunu ekonomik olarak gelir getirici faaliyetlerde kullanıp borcunu düzenli olarak ödeyen kişilere yönelik bu ürünler sunulmalıdır. Böylelikle kişi hakkında daha iyi bir bilgi sahibi olunup ortaklık kurulabilir.

Mikrogirişimcilerle kurulacak bir mudârebe ortaklığında en önemli konuların başında işin yakından takip edilmesi gelmektedir. Konvansiyonel ya da İslami mikrofinans uygulamalarında başarılı geri ödeme oranlarının yakalanmasında, mikrofinans müşterilerinin sıklıkla ziyaret edilmesi yatmaktadır. Bir ortaklık kurulması durumunda bu yakın takibin daha da ciddi şekilde yapılması gerekmektedir. Katılımcı 12, katılım bankalarının mudârebeden uzak durmasının arkasında yatan mikrogirişimcilere “güvenmeme” nedenini, Ahmed En-Neccar’ın yaklaşımına atıfla eleştirerek, mikrogirişimciyi yakından takip etmenin önemini şu şekilde vurgulamaktadır:

Katılımcı 12: “Orada bankaları [Ahmed en-Neccar] şöyle ikna etmeye çalışıyordu: Büyük potansiyeli görmüyorsunuz. O kadar konvansiyonel bankacılığa, ribaya alışmışsınız ki parayı pilase ettiğiniz girişimciden sadece murabaha yoluyla, üstelik de Libor’a endekslenmiş para alıyorsunuz ve bununla da yetiniyorsunuz. Aslında doğru dürüst, adam gibi mudârebe yapsan yani zahmet edip o girişimciyle gerçek venture capital yapsan o zaman onun hisse senetlerini satın alırsın ve onun yapacağı karın %80’ini, %90’ını alırsın. Bunu avazı çıktığı kadar bağıırıyordu. Az önce dediğim laf: ‘Efendim biz girişimciye nasıl güveneceğiz’ gibi sözler. Kalkacaksın, gideceksin girişimcinin atölyesine sabahtan akşama kadar onunla beraber olacaksın. Onun bütün dertlerini paylaşacaksın. Ama bunun karşılığında onun yaptığı kârın artık yarısını mı alırsın, %70’ini mi alırsın, %75’ini mi alırsın o aranızdaki anlaşmaya bağlı. Sen adamın kârının %70’ini, %75’ini alabilecek durumdayken gidip adamdan %10 ne bileyim ben faizle bir de günaha giriyorsan ya beceriksizsin ya da işin kolayına kaçırıyorsun. diyordu.”

Katılımcı 14 de benzer kanaati paylaşarak girişimci yetiştirmenin kolay olmadığını ve çok yakın bir ilgi gerektiğini belirtmektedir. Aynı zamanda katılım bankalarının bunu yapmalarının gerektiğini, mevcut uzmanlıkları ve kamu ile olan yakın işbirlikleri üzerinden açıklamaktadır:

Katılımcı 14: “Biz ne yapıyoruz onları [yatırımcı-girişimci] buluşturmaya çalışıyoruz. Kendi insiyatifimiz ile 12 yıl önce yapmıştık, melek yatırımcı çağırmıştık

İstanbul'dan buradaki [Sakarya] girişimcileri yatırım yaparlar mı diye görüştürelim dedik. Ama şimdi diğer taraftan katılım bankasının uzman, profesyonel geçmişi var. Demin dedim ki algı problemi var. Eleştirilerle gidiyorum, katılım bankası ticari banka elemanı gibi bana davranıyor. Tabiri caizse sıfırdan alıp girişimciyi eğiteceksin, bunun başka bir sihirli değneği yok, böyle bir tarlada falan yetişmiyor. Bilinçli, şuurlu, İslami, öyle her yönüyle tamam [kişi] yok varsa yapalım. Oralara böyle taşın altına elini koymadan, şimdi herkes birbirinden bekliyor. Ama siz lisans almışsınız, faizsiz bankacılık, katılım bankacılığı yapıyorsunuz. Uzmansınız, her türlü imkân sizin elinizde, söz sahibisiniz, hükümet anlamında muhatap durumunuz var. Bu yolları açmamız lazım, buralara iyi inmemiz gerek.”

Her ne kadar mudârebe ile çok yüksek kârlar elde etme fırsatı olsa da yüksek risk taşıdığı da aşikârdır. Aynı zamanda ortaklığın yakından takip edilmesi, özel olarak birilerinin bu işe tahsis edilmesini gerektirmektedir ve bu durum da operasyonel maliyetleri artırabilir. Bu da dikkate alınarak mudârebeye dayalı ürünler sunarken oldukça seçici davranılması, ilk etapta oldukça sınırlı olarak denemeler yapılması gerekmektedir. Aynı zamanda ilerleyen bölümlerde bahsedildiği üzere KOSGEB gibi farklı paydaşlarla işbirliği içerisinde yapılması hem operasyonel maliyetleri azaltabilir hem de başarı ihtimalini artırabilir.

3.2.1.6.4. KBİM Modeli Kâr Amacı Gütmeyen Finansman Yöntemleri

Katılım bankalarının mikrofinans programında kullanabileceği finansman yöntemlerine yönelik diğer bir kategori kâr amacı gütmeyen finansman yöntemleridir. Bunlar içerisinde mikrofinansla ilişkili olarak iki yöntemden bahsedilebilir: Karz-ı hasen ve rehin. Her ne kadar mikrofinansdaki bazı rehin uygulamalarında (Malezya'daki ar-Rahnu gibi) bir kâr elde edilse de burada bahsedilecek olan metotta sadece bir saklama ücreti söz konusudur.

3.2.1.6.4.1. Karz-ı Hasene Dayalı Ürünler

Mikrofinans denilince ilk akla gelen yöntemlerden biri karz-ı hasendir. Çünkü verilen borç üzerine herhangi bir fazlalık konulmadan aynı tutarda geri istenmektedir. Bu özelliği nedeniyle düşük gelir grubundakileri desteklemek için en önemli yöntemlerden biri olarak görülmektedir. Verilen küçük tutarlar ile mikrofinans müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamaları mümkün olmakta, aynı zamanda genellikle nakit verilmesi nedeniyle harcama

alanı konusunda esneklik sağlanmaktadır. Dünyanın en büyük İslami MFK'larından olan Pakistan'daki Akhuwat'ın de tüm finansman verme metodunu karz-ı hasen oluşturmaktadır.

KBİM modelinde karz-ı hasen önemli bir yer tutabilir. Ancak burada iki hususa dikkat edilmelidir. Birincisi hangi fon kaynaklarının kullanılacağı, diğeri ise herhangi bir fazlalık alınmadığı için programın sürdürülebilirliğinin nasıl sağlanacağıdır. İki hususta da finansal değerlendirmenin yanında fıkhi meseleler de söz konusudur.

Birinci konu, fon kaynağı ile ilgilidir. Model önerisinin fon kaynaklarının neler olabileceği önceki bölümde ayrıntılı bir şekilde tartışılmıştı. Katılım bankası kendi içsel kaynaklarından olan özkaynakları ile bu işlemi gerçekleştirebilir ve herhangi bir kâr amacı gütmeyen sadece kendi masraflarını alacak şekilde mikrofinans müşterilerine karz-ı hasen uygulayabilir. Bu durumda programın sürdürülebilirliği konusunda sorun çıkabilir. Ancak mikrofinans programı içerisinde başka kâr getirebilecek yöntemlerin kullanılması (murabaha, müşâreke, vs.), verilen bazı karz-ı hasenlerin geri ödenmemesinden kaynaklanabilecek sürdürülebilirlik sorunlarının etkisini azaltabilir.

Diğeryandan karz-ı hasene fon kaynağı oluşturabilecek imkân, kısıtlı fonlar içerisindeki TCMB zorunlu karşılık gelirleri ve kâr mahrumiyeti cezalarıdır. Bu iki kalem İslami olmayan gelirler içerisinde sınıflandırılmakta ve bu nedenle katılım bankalarına gelir getirecek herhangi bir işlemde kullanılmamaktadır. Bu kaynaklar kullanılarak karz-ı hasen verilebileceğinin İslami açıdan uygun olduğunu Katılımcı 13 şu şekilde açıklamaktadır:

Katılımcı 13: “Sorulduğu zaman İslami yönden bu sosyal fona aktarılması gereken paranın [İslami olmayan gelirler] bir kısmı, üçte biri, yarısı neyse böyle bir para aktarılın. Çok sıkıntıda olan, fakir olup da bir şeyler yapma noktasında olan kişilere, yani tamamen murabaha olmasa da karz-ı hasen olarak verilsin diyoruz.”

Burada sürdürülebilirlik ile de yakından ilgili olan, verilen karz-ı hasenlerin enflasyona endekslemenin İslami açıdan meşruiyeti meselesidir. Katılımcı 13, karz-ı hasen verilirken enflasyon kadarının alınabileceğini de şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 13: “Karz- ı hasen havuzu kurulabilse ama enflasyon kadar ekleme imkânı da olur geri alırken. İşletim ücreti de eklenir. İslam’a göre eklenebilir. Havuzun ayakta durması için, masraflarını karşılaması için böyle bir sistem düşünülebilir. Bir

getiri, reel getiri düşünmeksizin sistem yürüsün, sadece biz personel masrafımızı alalım. Bir de enflasyon kadar havuz küçülmesin diye daha doğrusu...”

Katılımcı 13’le benzer şekilde Katılımcı 2 de enflasyon farkının alınabileceğini, bunun da çok açık olduğunu ifade etmektedir:

Katılımcı 2: “Onda bir problem yok. Çok açık bir şey. Çünkü para dediğimiz şeyde önemli olan satın alma gücüdür. Ben size parayı verirken şu kadar satın alma gücünde vermişim. Kur’an-ı Kerim’deki ayeti kerime; anaparanız sizindir. Ana paranız deyince gerisine ihtiyaç yoktu. Yani 100 lira verdiğem 100 lira alacak dediysem, ayetin la tüzlemu diye olan kısmına gerek olmazdı. Ama onun söylenmesi; yani öyle olacak ki anaparanızı alacaksınız ama ne siz ne de öbür taraf bir haksızlığa uğramış olacak. Bunun da olabilmesi için bu kaybın da alınması gerekir.”

Buna göre katılım bankalarının enflasyon karşısında, verilen karz-ı hasenlerin satın alma gücünün azalmaması için üzerine enflasyon kadar fark eklenmesinde ve masraflar için sabit bir komisyon konulmasında bir sorun bulunmamaktadır. Böylece programın sürdürülebilirliği konusundaki sorun da azaltılmaktadır. Ancak, sürdürülebilirlikle ilgili diğer bir mesele de verilen karz-ı hasenlerin geri ödenmemesidir. Diğer bir ifade ile, mikrofinans müşterilerinden bazıları verilen karz-ı hasenleri geri ödemeyebilir. Bu nedenle, yeni verilecek olan finansmanlar için kullanılacak fon kaynağı azalır ve sürdürülebilirlik sorunu ortaya çıkabilir. Bunun için bir sonraki bölümde bahsedilen olan farklı risk yönetim yöntemleri kullanılabilir. Bununla birlikte, karz-ı hasenin mikrofinans modelindeki uygulanabilirliği ile ilgili farklı katılım bankalarında çalışan iki şube müdürünün benzer vurguları dikkat çekicidir. İkisi de her ne kadar karz-ı hasen nakit verilse de bunun bir üretim sürecine harcanması, yani bir malın alımına bağlanması gerektiğini özellikle belirtmişlerdir. Katılımcı 3, bu hususu şu şekilde ifade etmiştir:

Katılımcı 3: “Adama parayı vermek değil. Mesela birisi şurada benden bir şey isterse, yemek yiyeceğim derse alır lokantaya götürürüm; memlekete gideceğim derse biletini alırım. Şimdi bunu almakla, parayı verip iyilik düşüncesinden, parayı ver adam gitsin tiner çeksın, adam gitsin içki içsin. Yani benim parayı mala bağlamam lazım.”

Katılımcı 6 da karz-ı hasenin bir reel ürünün alımına yönelik verilmesi gerektiğini özellikle vurgulamakta, böylece istismarın önüne geçilebileceğini belirtmektedir:

Katılımcı 6: “Karz-ı hasen aslında murabaha gibi neyi finanse edeceğimiz bilinerek belki yapılabilir ama orada da işte reel bir şeyi finanse etmek için karz-ı hasen olmalı. Yani direkt karşılıksız olarak bir para vermek değil de aslında murabahanın vade farksız olanı gibi bir şey. Vade farkı koymadığın için nakit vermenle alman arasında bir fark yok. Orada mala gitmesinin tek sebebi istismarın biraz daha kontrol edilebilir olması. (...) Karzın biraz daha kontrol edilebilir, reel birşeyi finanse eden versiyonu olabilir.”

Sonuç olarak, KBİM modelinde özellikle müşteri ile kurulacak ilk borç-alacak ilişkisinde karz-ı hasen kullanılabilir. Küçük tutarlarda verilen karz ile mikrofinans müşterisi temel ihtiyaçlarında ve üretim sürecinde kullanabileceği bir sermayeye sahip olur. Bunun düzenli şekilde geri ödenmesi, katılım bankasının müşteriye olan güveninin artmasını ve müşteri hakkında daha çok bilgi sahibi olmasını sağlayacaktır. Sonrasında karz-ı hasen tutarı artırılabilir ya da diğer murabaha gibi farklı finansman metotları ile daha yüksek tutarlarda finansman imkânı sunulabilir. Karz-ı hasene kaynak oluşturmak için ise farklı fon kaynakları kullanılabilir. Ancak kısıtlı fonlar içerisindeki TCMB zorunlu karşılık gelirleri ile kâr mahrumiyeti cezalarının farklı bir havuz oluşturularak verilmesi gerekmektedir. Bu, katılım bankasının diğer işleri ile karışmamalıdır. Son olarak ise, mülakat yapılan İslam hukukçularının da uygun gördükleri üzere, programın sürdürülebilirliği için verilen karz-ı hasenler enflasyona endekslenebilir ve yapılan operasyonel giderler için sabit bir komisyon alınabilir.

3.2.1.6.4.2. Rehine Dayalı Ürünler

Mikrofinansta rehin uygulamaları Malezya'daki yaygın şekilde bulunan ar-Rahnu kuruluşları üzerinden yapılmaktadır. Elinde satmak istemediği değerli bir varlığı bulunan kişilerin rehin kuruluşuna bunu belirli bir süre için rehnederek verdikleri ve karşılığında nakit aldıkları bir finansman yöntemidir. Müşteri belirlenen bir vadede aldığı borcu rehin kuruluşuna taksitlerle geri ödemekte ve son taksit ödenmesi sonrasında rehne bıraktığı değerli eşyasını geri almaktadır. Böylece, eşyasını satmadan nakite çevirebilmektedir.

Malezya uygulamasında genellikle altın ziynet eşyaları rehne konu edilmekte ve ekspertiz tarafından biçilen değer %50-70'i arasında, rehin kuruluşu tarafından finansman sağlanmaktadır. Rehine kuruluşu, verdiği finansman tutarına göre değişen bir komisyon

almaktadır ve bu komisyon kârını oluşturmaktadır. Malezya’da her ne kadar yaygın bir şekilde uygulansa da, tutara göre değişen oranda bir komisyon alınmasına yönelik fıkhi açıdan ciddi itirazlar bulunmaktadır. Bu nedenle katılım bankaları tarafından bir finansman metodu olarak rehin tercih edilebilir olsa da bunu yaparken tutara göre değişen bir oranda komisyon alınmamalı, karz-ı hasende olduğu gibi operasyonel giderler (saklama, vs.) için sabit bir komisyon alınmalıdır.

Rehin uygulaması, KBİM modelinde büyük ihtimalle yaygın bir şekilde başvuracağı bir enstrüman olmayacaktır. Çünkü hedeflenen kitlenin elinde rehne konu edebileceği bir ziynet eşyası olmaması muhtemeldir. Ancak bunun tam olarak anlaşılması uygulama sürecinde belli olacaktır. Bu algı belki de toplumdaki gerçekliklerle uyuşmayabilir. İnsanların ellerinde sakladıkları kendileri için büyük manevi değeri bulunan varlıkları (yüzük vs.) olabilir¹²¹ ve bunu satmak istemediklerinden âtıl olarak durabilir. Böyle bir durumda katılım bankaları o eşyaya bir bedel biçebilir ve bunun karşılığında finansman sağlayabilir. Katılım bankalarının mevcut uygulamalarında müşterilere yönelik kasa kiralama hizmeti sunulmakta ve bunun karşılığında bir ücret alınmaktadır. Bu kasaların bir kısmı mikrofinans müşterilerine yönelik rehin üzerinden finansman sağlama işlemlerinde kullanılabilir ve saklama ücreti tahsil edilebilir.

3.2.1.6.5. KBİM Modeli Karşılıksız Maddi Yardım Yöntemleri

Katılım bankalarının mikrofinans programına dâhil edebilecekleri son yöntem karşılıksız olarak verilen maddi yardım yöntemleri olan zekât ve sadakadır. Diğer kategorilerden farklı olarak bunlarda anapara ya da herhangi bir fazlalığın geri ödenmesi veyahut da bir ortaklık için kullanılması söz konusu değildir. Finansman yöntemleri arasında sınıflandırılmasının sebebi mikrofinans programında bir “maddi” destek olma özelliği taşımasındandır.

¹²¹ Amerika’da geçen şu olay aslında insanların acil finansmana ihtiyaç duyduklarında hiç istemeseler de ellerindeki kendileri için büyük manevi değere sahip olan varlıklarını satmak zorunda kaldıklarını göstermektedir: “Altın Kalpli Suriyeli Mülteci Kuyumcu”, https://www.youtube.com/watch?v=8q_35jTZ1b0, Erişim Tarihi: 10.06.2018

3.2.1.6.5.1. Zekât

Zekât, mevcut durumda katılım bankalarının faaliyetleri içerisinde resmî olarak dâhil edilen bir husus değildir. Ancak hem ileride bir imkân olarak kullanılabilme ihtimalinin olması hem de hâlihazırda özellikle hâkim ortakların yılsonunda dağıtılan temettülerden kaynaklı bir zekât tahakkuk etmesi, zekâtın sağlayabileceği imkânların incelenmesini gerekli kılmaktadır. Bunun katılım bankası tarafından kullanılması tamamen ortakların kendi tasarruflarındadır.

Zekâtın mikrofinans programına bir kaynak oluşturabileceği konusu çerçevesinde nasıl değerlendirilebileceği (borç ilişkisine konu edilebilmesi vs.) önceki bölümde tartışılmıştır. Bu bağlamda, temel ihtiyaçlarını karşılayamayan mikrofinans müşterilerine yönelik zekât verilebilir. Böylece, temel ihtiyaçları zekât ile karşılanan mikrofinans müşterileri ile diğer finansman türleri üzerinden bir ekonomik faaliyette bulunmaları sağlanabilir.

Bu noktada, zekâtın hangi tutarda verilebileceği konusu önem taşımaktadır. Diğer bir ifade ile, küçük miktarda çok kişiye mi verilmeli yoksa büyük tutarlarda az kişiye mi verilmeli, sorularının irdelenmesi gerekmektedir¹²². KBİM modelinde zekâtın nasıl bir rol oynayacağı da bu iki yaklaşıma göre değişebilir. İlk durumda kişilerin çok temel ihtiyaçları karşılanırken, ikinci durumda görece daha iyi bir seviyeye mikrofinans müşterisinin yükseltilmesi söz konusudur. Katılımcı 1, ikinci yaklaşımın mikrofinans programı için daha uygun olduğunu ve böylece girişimcilerin daha fazla desteklenebileceğini şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 1: “Dağıtım kısmını söylüyorum. Osmanlı'daki bir uygulamaydı. Şu an günümüzde sıfıra yaklaştı. Osmanlı'da mesela çalışabilecek durumda olan bir kişi müteşebbis ya da başka birisi olsun. Şu anki parayla konuşalım, 1000 lira senin zekât paran katılım bankasında. Bir kişiye bin lira verdin işe yaramaz; bu ne yapıyor o zaman. Hatta günümüzde maalesef şu sıkıntı oluyor, mesala 1000 lirayı ona bölüyor, 100'er lira 10 kişiye veriyor. Zekât mükellefiyeti kalkıyor ve 10 kişiye de verdiği için tatmin oluyor. Ama bu istenen bir şey değil İslam'da. İstenen şey 8-9 tane farklı kişi var 1000'er lira hepsinin zekâtı var, toplamda bir kişiye veriyorsun 10 bin lira. Bir

¹²² Yeniçeri (1984, ss. 393–399) bir kişiye verilebilecek zekât tutarının ne kadar olması gerektiği ile ilgili İslam hukukçuları arasında bir mutabakat olmadığını belirterek, çeşitli mezheplerin ve alimlerin bu konu hakkındaki görüşlerini incelemektedir. Ayrıca Yeniçeri (1984, ss. 398–399) zekât ile üretim süreçlerinde kullanılabilecek bir sermaye oluşturulabileceğini ve bu şekilde daha çok kişinin zekât verebilecek hâle gelebileceğini vurgulamaktadır.

dükkân açıyor. Aslında senin önerdiğin tam da böyle bir şey biliyor musun? Katılım bankaları birçok kişinin zekâtını bir verdiği zaman bu işin içerisinden çıkmış oluyor. Osmanlı tecrübesinde zekâtın verilme biçimini aslında sen yeniden ihya etmiş oluyorsun. Aslında devletin zekât toplamasındaki mantık da bu. O miktarı toplayacaksın ki çalışabilecek durumda olan kişi ertesi sene zekâta muhtaç olmasın. Senin önerdiğin aslında bu anlamda çok ideal bir şey.”

Her ne kadar tarihi perspektifte böyle bir uygulamanın olduğu belirtilse de diğer taraftan bunun fıkhi açıdan da değerlendirilmesi gerekmektedir. Katılımcı 2, iki yaklaşımın da geçerli olduğunu ifade ederken, nisap miktarının değerlendirmede önem taşıdığını ve Yusuf el-Kardâvi'nin nisabın hesaplanması için sunduğu teklifin de standartlaştırma açısından tercih edilebilir olduğunu şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 2: “Zekât nisabı konusu enteresan bir meseledir. Gördük ki bu zekât nisabı, hakikaten Resullah Efendimiz zamanında beş temel malın ölçü olarak alınmasının çok önemli tarafları var. Dolayısıyla bugün Kardavi'nin de görüşüdür ki bu bana çok makul geliyor. Bu beş temel malın ortalamasını alırsanız bir nisap miktarı ortaya çıkar. 15-20 bin lira civarı. Diyelim ki siz sadece gümüşten alsanız 300 lira yapıyor. 300 lirası olan bir adam zengin olmuş oluyor. Halbuki normalde zengin değildir. Altından 85 gram alsanız 10 bin lira civarında yapar. Öbüründen alsanız 40 bin lira çıkar, diğerinden alsan 50 binlere çıkar. Toplarsınız bölersiniz 5'e 15-20 bin lira falan tutar. 15-20 bin lirası varsa bu adamın ve bu bir yıldır da duruyorsa o zaman versin. [M. Özdemir: Beşinin ortalamasını geçmeyecek kadar toplu verilebilir denilebilir mi?] Öyle denebilir. Ama bunu derken çeşitli fonları hesap ederek buna devlet karar verebilir. Mesela az önce gârimin [borçlu] dedik. Adam batmış gitmiş biz buna zekâtтан epeyce bir para verirse istihdam açısından, ülkeye hizmet açısından tekrardan iyi bir duruma getirilebilir. Dolayısıyla, bildiğim kadarıyla onun borcunu ödeyebiliriz. Diyelim ki dünyalar kadar borcu var. Ne kadar borcu olursa olsun onu ödemiş olmamız onu zengin etmiyor, sıfırlıyor.”

Bu açıklamalar da göstermektedir ki zekâtın mikrofinans müşterilerine karşılıksız olarak verilmesinde fıkhi açıdan herhangi bir mahsur bulunmamaktadır. Ne kadar tutarda verileceğinde ise tam bir mutabakat bulunmasa da Katılımcı 2'nin aktardığı Kardavi'nin nisab hesaplama yöntemi maksimum destek miktarının tespitinde takip edilebilir. Bununla birlikte, kişiye özgü olarak da esneklik tanınması söz konusu olabilir. Örneğin, herhangi bir sağlık sorunu ya da başka sebeplerle borç içine düşen ve bu meblağın üzerinde bir tutarla tekrardan eski ekonomik olarak aktif durumuna gelebilecek kişilere destek sağlanabilir.

3.2.1.6.5.2. Sadaka

Katılım bankaları ticari kurumlar oldukları için sadaka (bağış) kabul etme gibi bir durumları söz konusu değildir. Ancak kendi kaynaklarını kullanarak çeşitli sosyal sorumluluk alanlarında bağışlar yapmaktadırlar. Mikrofinans programında da bu şekilde ihtiyaç sahibi olan mikrofinans müşterilerine karşılıksız olarak sadaka (bağış) verebilirler. Zekât, mevcut durumda resmî olarak kullanılmayan bir yöntem ve bir potansiyel taşısa da bağışlar katılım bankaları tarafından rahatlıkla kullanılabilir.

Buraya ne kadar bir kaynak tahsis edileceği mikrofinans programındaki talebe ve katılım bankasının sosyal sorumluluk ile ilgili stratejisine bağlıdır. İlk durum, uygulama sonrasında ortaya çıkacakken, ikinci hususla ilgili maksimum bağış tutarını belirleyen bir düzenleme bulunmaktadır. BDDK tarafından, 1 Kasım 2006 tarih ve 26333 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan “Bankalar ve Konsolide Denetime Tabi Kuruluşlarca Yapılabilecek Bağış ve Yardımlara İlişkin Yönetmelik”¹²³ ile bankaların/katılım bankalarının bir yıl içerisinde yapabilecekleri bağış miktarı konsolide olmayan özkaynak tutarının binde dördü ile sınırlandırılmıştır. Buna göre katılım bankalarının diğer sosyal sorumlulukla ilgili yaptıkları bağışların (cami, çeşme yaptırma vs.) yanında mikrofinans programı için de bu limit dâhilinde bir imkân ayrılabilir. Mikrofinansta yapılacak olan bağışların bu limit içerisindeki payının ne olacağını, katılım bankasının stratejisi belirleyecektir. 2017 yılsonu rakamları üzerinden yapılan bir hesaplamada katılım bankaları için yasal olarak bağış limiti 54 milyon 580 bin TL’dir (Tablo 39).

Tablo 39:
Katılım Bankaları için 2017 Verilerine Göre Maksimum Bağış Limiti

Toplam Özkaynaklar (TL)	Maksimum Bağış Tutarı (TL)
13.645.000.000	54.580.000

Kaynak: BDDK Aralık 2017 İnteraktif Bülteni’nden araştırmacı tarafından hesaplanmıştır.

¹²³

https://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Mevzuat/Bankacilik_Kanununa_Iliskin_Duzenlemeler/1700bagisveyardimlary%C3%B6netmeli%C4%9Fia.pdf, Erişim Tarihi: 10.06.2017

Bir yıl içinde katılım bankaları toplamda 55 milyon TL’lik bağış yapabilir. Bu rakam içerisinde bir kısmı mikrofinans programına ayrılabilir.

Bu noktada katılım bankaları, müşterilerinin de desteğini talep edebilir. Katılımcı 7, mikrofinans programına destek olmak isteyen müşterilerin, program güzel anlatıldığında bulunabileceğini belirtmektedir:

Katılımcı 7: *“Evet bağış. Katılım bankalarındaki mevduat sahiplerine ‘bizim bir mikrofinans fonumuz var’, diye reklamını yaparsın, ‘isterseniz buraya destek olabilirsiniz.’ dersin.”*

Fona destek olabilecek kişilerin bağışları, karşılıksız olarak da mikrofinans programındakilerin temel ihtiyaçları için kullanılabilir.

3.2.1.6.6. Finansman Yöntemlerine İlişkin Genel Değerlendirme

KBİM modelinde kullanılabilecek farklı finansman kategorisi ve bunların altında da birçok metotlar bulunmaktadır. Katılım bankaları tarafından hangisinin seçileceği hedeflenen mikrofinans müşterisi kesimine ve bu kişilerin ihtiyaçlarına bağlıdır. Diğer yandan ise bu alanlara yönlendirilecek fon kaynaklarının özellikleri ve imkânları, hangi finansman metotlarının kullanılacağını belirleyecektir.

Yukarıdaki bölümde hangi fon kaynaklarının ve hangi finansman metotlarının İslami mikrofinans programında kullanılabileceği incelenmiştir. Buna göre fon kaynaklarının bazıları her finansman metodunda kullanılamamaktadır. Bu durum aşağıdaki tabloda özetlenmektedir.

Tablo 40:
Mikrofinans Programındaki Fon Kaynaklarının Finansman Yöntemlerinde Kullanım Durumu

Fon kaynağı		Mikro-Kredi	Mikro-Ortaklık	Kâr Amacı Gütmeyen	Karşılıksız Yardım
İçsel Fonlar	Katılma Hesapları	✓	X	X	X
	Özel Fon Havuzları	✓	✓	X	X
	Özkaynaklar	✓	✓	✓	✓
Kısıtlı Fonlar	Zekât	X	X	X*	✓
	TCMB ZK Geliri	✓	✓	✓	✓
	Gecikme Cezaları	✓	✓	✓	✓
Dışsal Fonlar	Mikrosukuk	✓	✓	X	X
	Uluslararası Kuruluşlar	✓	✓	X	X

Not: “✓”: Uygun, “X”: Uygun Değil, “✓”: Ayrı bir program dâhilinde kullanıldığında “Uygun”.

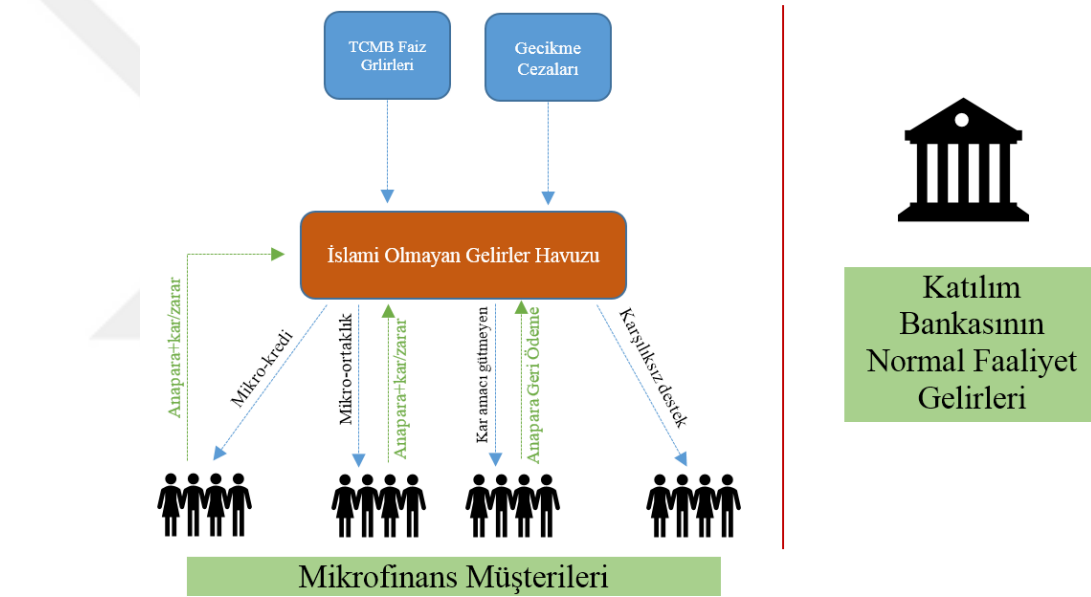
*Zekâtın karz-ı hasen olarak verilmesi konusunda bazı olumlu kanaatler olsa da, genel kabul karz-ı hasen verilemeyeceği yönündedir. Bu nedenle zekât kaynaklarının, kâr amacı gütmeyen finansman kategorisinde kullanılmasının uygun olmadığı şeklinde belirtilmiştir.

Tablo 40’a göre, içsel fonların içerisinde katılma hesapları mikro-kredi yöntemlerine fon sağlamak için uygundur. Çünkü, katılma hesapları sahipleri yatırdıkları katılma hesaplarından bir getiri ummaktadır. Bu nedenle katılma hesapları, görece fazla risk taşıyan mikro-ortaklık, kâr amacı gütmeyen karz-ı hasen gibi finansmanlara ve son olarak karşılıksız olarak maddi destek sağlayan yöntemlere yönlendirilemeyecektir. Farklı bir katılma hesabı olan özel fon havuzları ise serbest katılma hesaplarından farklı olarak mikro-ortaklıklara yönlendirilebilir. Çünkü hesap sahipleri, yatırdıkları paraların hangi mikrogirişimci ile ortaklık için kullanılacağını özel fon havuzlarında bilmektedirler. Son olarak katılım bankası özkaynakları ile mikrofinans programındaki muhtemel olan dört kategorideki tüm finansman metotlarına katılabilir.

Kısıtlı fonlar için durum diğer fon kaynaklarına göre farklılık göstermektedir. Aynı zamanda bu kategori içerisinde farklı iki durum söz konusudur. İlk olarak TCMB’den alınan zorunlu karşılık gelirleri ve gecikme cezaları bir alt kategoriyi oluşturmaktadır ve finansman yöntemlerindeki dört sınıflandırma için de kullanılabilir. Ancak bu fon kaynaklarının İslami açıdan sorunlu gelirler olması nedeniyle, katılım bankasına gelir getirici işlerde

kullanılmaması gerekmektedir (Şekil 23). Mülakata katılan İslam hukukçularının da belirttiği üzere bu kaynakların KBİM modelinde kullanılmasından elde edilen kârlar, ayrı bir şekilde tutulmalı ve mikrofinans programının devamlılığı için kullanılmalıdır. Katılım bankasının diğer faaliyetlerinden elde ettiği kârlardan bunlar kesinlikle ayrı tutulmalıdır. Diğer yandan katılım bankası bu kısıtlı fonlar haricindeki diğer iki grup fonu, gelir elde edebileceği ayrı bir mikrofinans programı içerisinde kullanabilir.

Şekil 23:
TCMB Zorunlu Karşılık Gelirleri ve Gecikme Cezalarının Mikrofinans Programında Ayrı Olarak Değerlendirilmesi



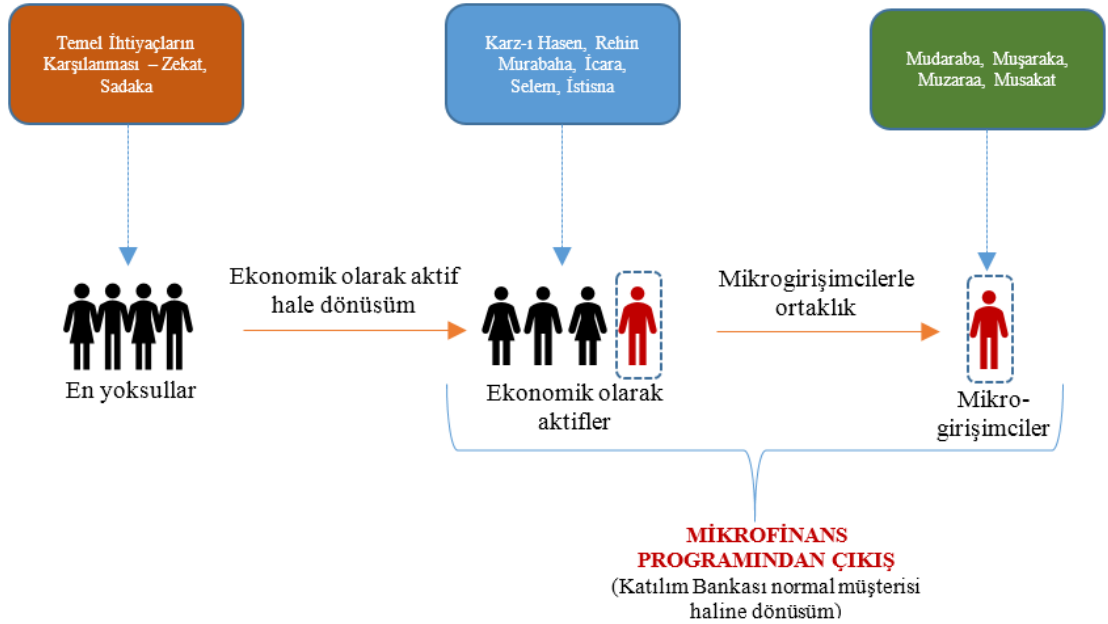
Kısıtlı fonlar içerisinde sınıflandırılan zekât ise büyük oranda karşılıksız destek için kullanılabilir. Bu fonun karz-ı hasen olarak da değerlendirebilmesi konusunda mutabakat bulunmamaktadır. Kullanılması durumunda İslami olmayan gelirler ile aynı şekilde katılım bankasının diğer gelir getirici faaliyetlerinden ayrı olarak değerlendirilmeli, onlarla karışmamalıdır.

Tablo 40’da son fon kaynağı kategorisi olan mikrosukuklar ve uluslararası fonlar ise mikro-kredi ve mikro-ortaklık yöntemlerinde kullanılabilir. Çünkü özellikle mikrosukuklarda, sukuk yatırımcılarında bir kâr payı beklentisi oluşabilir. Bu durum mikrosukuk ihracında kullanılacak olan tür ile de ilgilidir. Örneğin, en yaygın şekilde kullanılan icâre sözleşmesine

dayalı mikrosukuk ihracı yapıldığında sukuk yatırımcılarına sabit bir getiri ödenecektir. Bu nedenle, mikrosukuklarla elde edilen fonların kâr amacı gütmeyen karz-ı hasene ya da karşılıksız maddi yardım olan sadakaya kaynaklık etmesi mümkün olmamaktadır. Diğer yandan uluslararası fonlar da bazen düşük tutarlarda geri ödemeli ve uzun vadeli olarak sağlanmakta, ayrıca sınırları çizilmiş belirli alanlarda kullanılmaktadır. Bu nedenle uluslararası fonların da mikrosukuklar gibi gelir getirmeyen finansman yöntemlerine aktarılması pek mümkün gözükmemektedir.

KBİM modelinde hangi fon kaynaklarının kullanılabileceğinin yanında diğer bir husus ise hangi mikrofinans müşteri kitlesinin hedefleneceğidir. Burada üç kategoriden bahsedilebilir: En yoksul kesim, ekonomik olarak aktifler ve mikrogirişimciler.

Şekil 24:
KBİM Modeli Finansman Yöntemleri ve Muhtemel Hedef Kitle



Şekil 24'te hedef kitlelerine göre finansman yöntemlerinden hangilerinin kullanılabileceği verilmiştir. Buna göre her ne kadar KBİM modelinde en yoksul kesim çok fazla hedeflenmese de bu kesim de modele eklenmiştir. En yoksulların içerisinde temel ihtiyaçlarını karşılayamayan ya da bir rahatsızlık geçirenler girebileceği gibi ekonomik olarak aktif olup herhangi bir sebepten dolayı borç içerisinde bulunan kişiler de dâhil edilebilir. Bunlar,

içlerinde bulundukları borç durumundan çıktıklarında ekonomik faaliyetlerine devam edebilecek kişilerdir. En yoksul kesim olarak sınıflandırılacak bu kesime yönelik, katılım bankaları temel ihtiyaçlarının karşılanması için zekât, sadaka (bağış) gibi enstrümanları kullanabilir. Böylece bu insanlar ekonomik olarak aktif hâle gelebilir. Diğer bir hedef kitle ise maddi karşılıksız yardımlarla dönüştürülen bu kişiler olabileceği gibi görece daha iyi bir durumda olan ekonomik olarak aktif mikrofinans müşterileridir. Bu kesime de mikro-kredi yöntemlerinden uygun olan biriyle finansal destek sağlanabilir. İlk aşamada düşük tutarlı karz-ı hasen ile destek verilebilir, sonrasında ise tutar artırılarak murabaha gibi diğer gelir getirici finansman metotları kullanılabilir.

Son olarak ise mikrofinans programına dâhil olan ve aldığı finansmanı düzenli bir şekilde geri ödeyen müşterilerden bazıları mikrogirişimci kategorisinde değerlendirilebilir. Bu kişiler, mevcut durumda programdan kullandıkları borçlarını ödemiş ve işlerini daha da geliştirmek isteyen girişimcilerdir. Katılım bankası, daha önceden bir finansal ilişki içerisinde bulundukları bu kişiler hakkında bilgi sahibidir ve aynı zamanda yapmak istedikleri girişimin de verimli, makul olduğunu düşündüğünde mikro-ortaklık ürünlerini sunabilir. Böylece mikrogirişimcilerin fikirleri katılım bankasının daha yüksek tutarda bir sermaye desteği ile hayata geçebilir. Sonuç olarak, mikrofinans müşterilerinin ihtiyaçları ve kabiliyetlerine göre farklı finansal destekler katılım bankası tarafından kullanılabilir. Böylece programa dâhil olan kişilerin en sonunda kendilerine yetebilecek, herhangi bir finansal kuruluştan finansman sağlayabilecek bir hâle dönüşmesi amaçlanır. Bu aşamaya gelen kişiler artık mikrofinans programı kapsamında değerlendirilmez, normal bir bireysel ya da ticari müşteri sınıfına dâhil edilir.

3.2.1.7. KBİM Modelinin Operasyonel Yapısı

Modelin temelinde katılım bankası bünyesinde mikrofinans hizmetinin sunulması yatmaktadır. Bu nedenle, ilk olarak mikrofinans hizmetinin organizasyon yapısı içerisinde hangi müdürlük, birim içerisinde yapılması gerektiğinin değerlendirilmesi gerekmektedir. Sonrasında ise daha mikro seviyede şubeleşme ve personelle ilgili hususlar, mevcut uygulamalar ve mülakatlardan alınan bilgiler ile incelenmektedir.

3.2.1.7.1. Organizasyon Yapısındaki Yeri

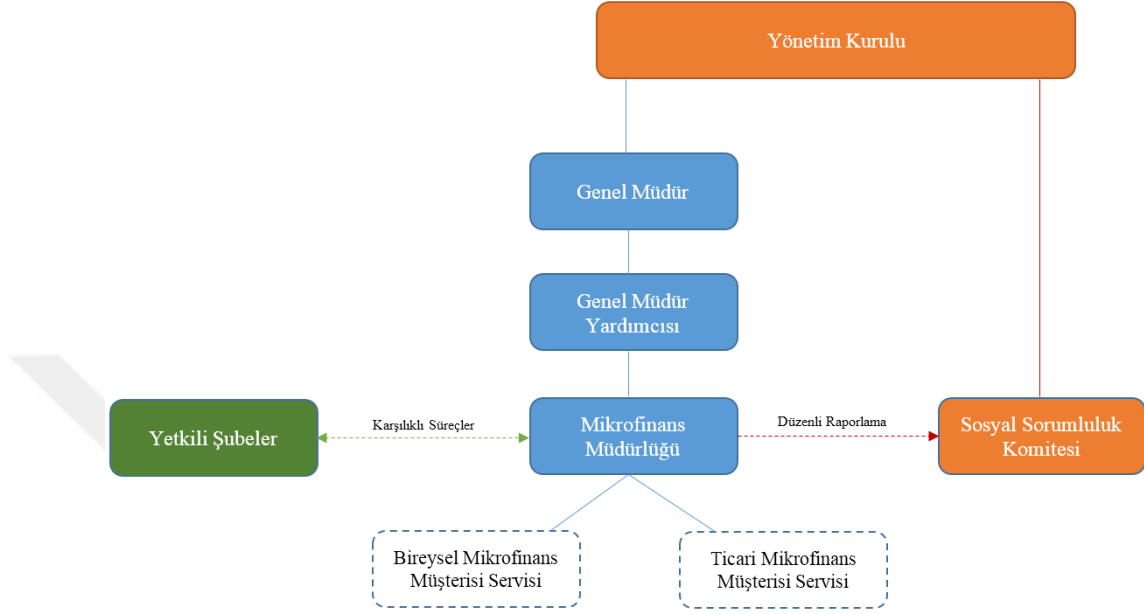
Katılım bankalarının mevcut organizasyon yapılarında hem pazarlama hem de tahsis konusunda faaliyet gösteren, KOBİ'lere yönelik müdürlükler bulunmaktadır. Müdürlüklerin isimleri farklı olmakla birlikte genel olarak işlevleri aynıdır. Örneğin Kuveyt Türk Katılım Bankası'nda Küçük İşletme Pazarlama birimi ismini alırken, yeni kurulan Ziraat Katılım'da KOBİ'lere yönelik Girişimci KOBİ birimi şeklinde isimlendirilmiştir.

Katılım bankalarında krediler müdürlükleri genellikle bireysel, ticari ve kurumsal krediler olarak ayrılmaktadır. Genel müdürlüklerde bu segmentlere ilişkin tahsis birimleri bulunmakta ve şubelerden gelen finansman başvuruları bu birimlerde incelenmekte ve onay alınmaktadır. Şubelerdeki pazarlamadan sorumlu katılım bankası çalışanları müşteri taleplerini almakta ve genel müdürlükteki birimlere onaya göndermektedir.

Katılım bankaları mikrofinans programlarını, organizasyon yapıları içerisinde diğer ticari, kurumsal, bireysel krediler müdürlükleri gibi ayrı bir müdürlük olarak tesis edebilirler. Diğer kredilerle ilgili müdürlüklerden farklı olarak mikrofinans segmentine yönelik özel bir yaklaşım tarzı belirlenmesi gerekmektedir. Çünkü burada ilk amaç kâr değil, katılım bankasının sosyal sorumluluk rolünün gerçekleştirilmesidir. Bu durumu Katılımcı 11 şu şekilde ifade etmektedir:

Katılımcı 11: "Normal bir finansman çeşidi olarak mikrofinansmanın ayrı olması gerekir, olması lazım. Kurum burada yardım etme duygusu içinde olmalı. Fakat adaleti gözeterek, yani ötekine ayrı bir fon yapmak lazım. Buna kurumun sadece adalet, vicdaniyet, sosyal sorumluluk gibi bakması gerek. İkisini aynı yere koydun mu çok iç içe geçer ve birbirine hizmet etmez. Dolayısıyla burada çalışanlara da onu tek tek anlatamazsın. Herkes bilir ki bizim kurumsal, ticari, KOBİ ve mikro diye bir fonumuz var bu mikro fonun asıl amacı [sosyal sorumluluk]. Biz yine finansman yapıyoruz para kazanıyoruz. Fakat burada asıl amacımız para değil, yoksulluğun [kaldırılması]. Toplumun alt kesimini desteklemek (...) Bütün kilit mesele; kurumun buradan gelir elde etme amacı yoktur yaymaktır."

Şekil 25:
Mikrofinansın Katılım Bankasının Organizasyon Yapısı İçerisindeki Yeri



Şekil 25’te gösterildiği üzere katılım bankaları diğer kredilerle ilgili müdürlükler gibi “Mikrofinans Müdürlüğü” isimli ilgili genel müdür yardımcısına bağlı bir müdürlük tesis edebilir. Bu müdürlüğün görevi mikrofinans ile ilgili üst yönetim (Yönetim kurulu, Genel Müdür ve Yardımcıları) tarafından belirlenen stratejilere uygun olarak tüm süreçlerin takip edilmesidir. Bu stratejiler içerisinde en önemlileri; hedef kitlenin, mikrofinans yapmak için yetkilendirilecek şubelerin belirlenmesi, programın sosyal sorumluluk ile ilişkisi, hangi kaynakların kullanılacağı gibi mikrofinans programına ilişkin genel hususlardır. Mikrofinans müdürlüğü üst yönetim tarafından çizilen bu çerçeve içerisindeki operasyonel süreçlerden ve raporlamadan sorumludur. Üst yönetimin mikrofinansın organizasyon yapısı içerisine dâhil edilmesindeki rolü mikrofinansın başarılı olması için yüksek öneme sahiptir. IBBL bünyesindeki RDS programının başarısında ve uzun yıllardır devam etmesinde Yönetim Kurulu’nun rolünün önemini Katılımcı 28 şu şekilde ifade etmektedir:

Katılımcı 28: “İslami bankaların mikrofinans yapması gereklidir; fakat buna karar verecek olan üst yönetimlerdir. Eğer oradan bir baskı gelirse bu şekilde yapılabilir. IBBL ’nin yaptığı üst yönetimin buna stratejik bir konu olarak bakması ve bunun için bankayı teşvik etmesidir.”

Mikrofinans müdürlüğü, katılım bankasının üst yönemi tarafından belirlenen mikrofinans yapmak için yetkili şubelerden gelen başvuru taleplerini değerlendirir. Bu başvurulara ilişkin son değerlendirmenin yapılması, hangi fon kaynağının kullanılacağı, istihbarat sorgulaması, müşteri bilgi havuzunun oluşturulması gibi tüm süreçler mikrofinans müdürlüğü tarafından yönetilir. Mikrofinans müdürlüğü her ne kadar kredilerden sorumlu genel müdür yardımcısına karşı sorumlu olsa da katılım bankasında sosyal sorumluluktan sorumlu yönetim kuruluna bağlı Sosyal Sorumluluk Komitesi'ne (SSK) de düzenli olarak raporlamada bulunmalıdır. SSK'nın toplantı düzenleri katılım bankalarına göre değişiklik göstermektedir. Bu nedenle, her toplantı öncesine bu raporun sunulması gerekir.

Mikrofinans müdürlüğü ileride programın daha çok kişiye ulaşması ile farklı iki servis de kurabilir. Bunların biri bireysel olarak mikrofinans programına dâhil olan kişilerle ilgili süreçlerle ilgilenen “Bireysel Mikrofinans Müşteri Servisi”dir. Diğer bir servis ise yine bireysel olarak mikrofinans programına başvuran fakat bir işyerine sahip olan şahıs şirketlerine yönelik “Ticari Mikrofinans Müşteri Servisi”dir. Bu iki servis kendi hedef kitesine yönelik süreçleri yönetecektir. Ancak ilk etapta ayrı servislerin kurulmasına ihtiyaç yoktur.

Katılım bankası, mikrofinans programını başlatırken ilk olarak pilot şubeler seçmelidir. Çünkü oldukça yeni ve kendine özgü farklılıkları olabilecek bir müşteri segmenti ile muhatap olacaklardır. Bu nedenle süreçlerin öğrenilmesi zaman alabilir ve farklı uygulamalara, revizyonlara ihtiyaç duyulabilir. Pilot şubelerde başlatılan mikrofinans programı daha sonra katılım bankasının üst yönetimi tarafından yetkilendirilen diğer şubelere yayılabilir. Yetkili şubeler, hedef kitleye ilişkin fizibilite çalışmasının yapılması, müşterilere ulaşılması, ilgili paydaşlarla (muhtarlar, STK'lar gibi) işbirliğinin tesis edilmesi, başvuru taleplerinin alınması, eğitim verilmesi gibi arazide yapılması gereken işlerden sorumludur. Bu süreçlerde yetkili şube, genel müdürlükteki başta “Mikrofinans Müdürlüğü” olmak üzere ilgili diğer müdürlüklerle (Örneğin eğitim müdürlüğü, pazarlama vb.) irtibat halindedir.

Önceki bölümlerde de belirtildiği üzere katılım bankası, mikrofinansı sosyal sorumluluk olarak görebilirken, sonrasında sosyal sorumlulukla birlikte farklı kaynaklar tahsis ederek

gelir getirici bir iş kolu haline de getirebilir. Böyle bir durumda, organizasyon yapısında yukarıda sunulandan farklı bir düzenleme yapılması gerekebilir. Sosyal sorumluluk ile ticari mikrofinans aynı müdürlük içerisinde farklı servislere ayrılabilir. Ancak aralarındaki ayrımın keskin bir şekilde yapılması gerekmektedir.

3.2.1.7.2. Şubeleşme

Yukarıda da kısaca bahsedildiği üzere katılım bankaları mikrofinans programlarına ilk olarak pilot şubeler belirleyerek başlamalıdır. Katılımcı 29'un da aşağıdaki şekilde ifade ettiği gibi bu yöntem ile karşılaşılabilecek birçok sorun lokal olarak tespit edilebilir ve süreç içerisinde düzeltilebilir:

Katılımcı 29: “İlk olarak bir pilot uygulama yapalım ve nasıl işlediğini görelim. Problemler neler, konuşmadığımız birçok sorun ile karşı karşıya kalınabilir. Daha sonra ilerleyelim, bunları düzeltelim, daha sağlam hâle getirelim ve devam edelim.”

Katılımcı 29 kamu ya da özel katılım bankalarının bu pilot uygulamayı yapması arasında bir farklılık olabileceğini ve özel katılım bankalarında bunun daha kolay olacağını ayrıca belirtmiştir:

Katılımcı 29: “Özel katılım bankalarında pilot uygulama daha kolay yapılır. Çünkü onlar daha odaklanabilirler. Kamu, zaten bu bizim normal faaliyetlerimizden biridir, diyebilir.”

Şubeleşme ile ilgili pilot uygulama yapılmasının yanında hangi şubelerde mikrofinansın sunulacağına yönelik de değerlendirmeye ihtiyaç vardır. Burada iki türlü bir yaklaşım benimsenebilir. İlk olarak tüm şubeler mikrofinans yapmak için yetkilendirilebilir. Katılımcı 31, IBBL'nin bu yöntemi benimsediğini ve kırsal ya da şehirdeki şubelerinde mikrofinans hizmetinin sunulduğunu belirtmektedir:

Katılımcı 31: “Kırsal kesimde ve şehirlerdeki her şubede mikrofinans yapılıyor. Çünkü herkes biliyor ki bu, şube müdürü üzerine eklenmiş bir görev. Tabiki buna yönelik de teşvik yapıları da mevcut.”

Her şubede mikrofinans hizmetinin sunulabilmesi yaklaşımının yanında İslami banka özel olarak bazı şubelerini mikrofinans yapmak için yetkilendirebilir. Katılımcı 24 bu noktada

kırsal kesimdekilere yönelik özel şubelerin seçilmesi ve müşterilere ulaşmada STK'larla işbirliği yapılabileceğini ifade etmektedir:

Katılımcı 24: “Kırsal bölgelerdeki zirai kesime, esnaf kesime, yoksul kesime yönelik şubeler belirlenmeli. O şubeler kanalıyla bizzat kendileri müşteri seçerek, ya da STK'ların bulunduğu müşteri de olabilir, müşteriye finans edebilir.”

Katılımcı 30 da Sudan'daki Faysal İslam Bankası'nın Omdurman şubesini örnek olarak göstermektedir:

Katılımcı 30: “Sudan'daki Faysal İslam Bankası çok başarılı bir örnek. Çok akıllıca bir yol izlediler, zanaatkârlara ya da küçük üreticilere kendi yerlerinde gittiler ve sadece kimliklerini, milliyetlerini sordular. Herhangi bir teminat istemeden küçük finansman sağladılar. (...) Faysal İslam Bankası'nın Omdurman şubesi diğer finansmanlarının yanında özel olarak mikrofinans odaklandı.”

Sudan'daki örnekte olduğu gibi katılım bankaları da ilk etapta özel olarak bazı şubeleri üzerinden mikrofinans hizmeti sunmalıdır. Her şubede böyle bir işlemin yapılması operasyonel açıdan da yük getirebilir. Çünkü buna özel olarak personelin tahsis edilmesi gerekebilir. O bölgedeki yoksulluk seviyelerine ve müşteri potansiyeline göre şubeler belirlenmeli, buna yönelik personel görevlendirilmelidir. Kırsal kesimlere yakın şubeler ilk etapta yetkilendirilebilir. Mikrofinans programının başarılı olmasıyla, tedricen diğer şubeler üzerinden de mikrofinans hizmetleri sunulabilir.

3.2.1.7.3. Personel

Mikrofinansta hedeflenen kitleyi düşük gelir grubundakiler oluşturmaktadır ve bu insanlar toplumda dezavantajlı konumda bulunmaktadır. Ekonomik olarak kendilerini aktif hâle getirebilecek finansmana erişimde sorun yaşamaktadırlar. Bir kısmı uzun süreli işsizlik içerisinde kalıp kabiliyetlerini kaybetmiş olabilir ya da ailesinde bir hastalık ya da bunlar gibi birçok sebepten dolayı yoksulluk içerisine düşmüş olabilirler. Aynı zamanda eğitim seviyeleri de düşük olabileceği için daha fazla bilgilendirme, açıklama yapılmasına ihtiyaç duyabilirler. Tüm bu nedenlerle, muhatap olunan kesimin kırılganlıklarını da dikkate alan bir yaklaşımın benimsenmesi gerekmektedir. Katılım bankası, diğer normal kredi ya da fon müşterilerinden mikrofinans kullanıcılarının farklı olduklarını bilerek mikrofinans hizmeti

sunmalıdır. Bu hususun katılım bankasının mikrofinans faaliyetlerine yönelik tahsis edeceği personeli belirlerken dikkate alınması gerekmektedir.

Dünyadaki ve Türkiye'deki uygulamalarda da mikrofinans hizmeti sunan personelin farklı bir yaklaşıma sahip olması gerektiği ön plana çıkmaktadır. Türkiye'deki TGMP yöneticisi Katılımcı 18 de, personelinin bu işe sadece profesyonel olarak bakmadığını bir adanmışlığa sahip olduğunu şu şekilde vurgulamaktadır:

Katılımcı 18: "Açıkçası bu işi yapabilecek potansiyel görüyorsak, sosyal iletişim anlamında güçlü ise gerçekten bu alanda ilgisi varsa, hakikaten yardımcı olmak istiyorsa, onu görüyorsak istihdam ediyoruz. Maaşlarımız düşük değil. Fakat çok da yüksek maaşlarımız yok, çok kalifiye personellerle çalışmıyoruz. Bu maaşı kabul edecek. Bu maaşı kabul etmek için de gerçekten bu alanda çok adanmanız gerekiyor. Hakikaten yaptığınız işin felsefesini çok seviyor olmanız gerekiyor, biraz gönüllülük esaslı. Hatta ilk kurulduğunda 2003'te neredeyse tamamen gönüllülük esasıyla, maaş bile yoktu."

Katılım bankaları da bu alana yönlendirecekleri personeli seçerken gerçekten yoksul insanlara yardım etmekten, onların sorunlarını iyi bir şekilde anlayıp güzel bir yaklaşımla çözümler sunacak kişilerden oluşmalarını göz önünde bulundurmalıdır. Bu durum mikrofinans programının daha da başarılı olmasını sağlayacaktır.

3.2.1.8. KBİM Modeli Finansman Aktarım Mekanizması ve Risk Yönetimi

Mikrofinans programının temelinde müşterilere finansal desteğin sağlanması yatmaktadır. Bu destek sağlanırken iki yöntem kullanılmaktadır. Biri bireysel, diğeri ise gruba dayalı finansman yöntemidir. Her iki yöntemin de kendilerine özgü avantajları ve dezavantajları mevcuttur. Diğer yandan mikrofinans programında risk yönetimine ilişkin başka yöntemler de bulunmaktadır. Bu kısımda, KBİM modelinin işleyişindeki finansman aktarım mekanizması ve risk yönetim enstrümanları hakkında bilgi verilmektedir.

3.2.1.8.1. Finansman Aktarım Mekanizması

Mikrofinans programının işleyişinde gruba dayalı finansman veya bireysel finansman ayrı ayrı ya da program içinde bir arada kullanılabilir. Burada temel mesele riskin azaltılmasıdır. Gruba dayalı finansman ile grup üyeleri birbirlerinin ekonomik faaliyetlerini takip etmekte,

bir kişinin ödememesi durumunda diğerleri grup sorumluluğu altında borcu ödemektedir. Bu nedenle riskin azaltılması söz konusudur. Diğer taraftan ise bireysel finansmanda da kişiler maddi bir teminat verememekte bunun yerine onlardan kefil istenmektedir. Dünya uygulamalarında hem gruba dayalı hem de bireysel finansman kullanılmaktadır. Bazılarında ise ikisi birlikte de uygulanabilmektedir. Bu nedenle modelimizde hangisinin tercih edileceği katılım bankasının hedeflediği mikrofinans müşterisinin risk durumuna göre belirlenecektir. Aşağıda iki tür için de işleyiştten bahsedilmektedir.

3.2.1.8.1.1. Gruba Dayalı Finansman

Mikrofinans programlarında genelde iki türlü bir işleyiş mekanizması bulunmaktadır. Yaygın olarak kullanılan yöntem, mikrofinans alanında öncü sayılan Grameen Bank tarafından kullanılan gruba dayalı finansmandır. Buna göre mikrofinans programına üye olan kişilerden 5 kişilik bir grup oluşturması istenir ve belirli bir eğitim sürecinden sonra bu gruptakilere finansman kullandırılır. Bu şekilde, fiziki teminat gösteremeyen kişiler için bir sosyal teminat söz konusu olur. Ayrıca grup üyelerinin birbirlerinin borçlarına karşı sorumlu olmaları nedeniyle bir sosyal baskı oluşmakta ve bu sayede geri ödenme oranlarının yüksek olması başarılmaktadır.

İslami mikrofinans alanında da gruba dayalı finansman metodu uygulanmaktadır. Bünyesinde 1995 yılında bu yana mikrofinans programı bulunduran IBBL de grup modelini Kur'an-ı Kerim'deki Şura suresindeki şu ayete atıfta bulunarak "... işleri, aralarında şûrâ (danışma) ile olanlar" (Kur'an-ı Kerim, 42:38) benimsemiştir. Buna göre, hedef kitlenin 5 kişilik gruplar oluşturması istenmekte ve bu şekilde grup üyelerine finansman sağlanmaktadır. Katılımcı 31, IBBL'nin RDS programında Grameen'deki gruba dayalı finansman yöntemini kullandığını ancak buna İslami prensipleri eklediğini belirtmektedir:

Katılımcı 31: "[IBBL] kişilere finansman kullandırıyor ancak tüm grup geri ödemededen sorumlu. Gruba dayalı finansman metodunu Grameen'den aldılar. Şöyle diyelim, 5 kişilik bir grup oluşturuyor, onlara Grameen'deki gibi sosyal eğitim veriyor. Ancak bunun yanında ibadet etme gibi İslami değerleri de dâhil etmeye çalışıyor. Bu anlamda aile önemli ve aileyi hedefliyor."

IBBL bir ticari İslami banka olduğundan bu uygulama katılım bankaları için de bir örnek teşkil edebilir. Bununla birlikte Türkiye’deki en önemli MFK olan TGMP her ne kadar nakit şekilde bir finansman desteği sağlayıp üzerine bir fazlalık koysa ve bu anlamda İslami mikrofinansla uygun olmasa da kredi verme süreci açısından fikir verici olabilir. Bununla birlikte, TGMP’nin STK modeline dayalı bir MFK olduğu da dikkate alınmalıdır. Bu nedenle katılım bankası ile aynı organizasyon yapısına sahip olduğu söylenemez. Ancak tüm bunlara rağmen Türkiye içinde bir örnek olması ve uzun zamandır başarılı bir şekilde mikrofinans programını sürdürmesi hasebiyle uygulamaları, model için yol gösterici olabilir. TGMP de finansman kullandırmada gruba dayalı yöntemi tercih etmektedir. Programa başvuran kişinin akrabası olmayan 5 kadından oluşan bir grup oluşturması gerekmektedir. Verilen 3 günlük eğitim sonrasında bu kişiler mikrokredi almaya hak kazanmaktadır¹²⁴.

Katılım bankasının mikrofinans programına başvuran müşteriler içerisinde herhangi bir kişisel teminatı olmayan ancak çevresinde ekonomik olarak gelir getirici işler yapmak isteyen kişileri bulabilenler ile gruba dayalı finansman uygulanabilir. Buna göre, TGMP ya da IBBL’nin mikrofinans programında olduğu gibi bu kişiler kendi içlerinden birisini lider seçer ve katılım bankasına başvurur. Katılım bankası yetkilisi tarafından bu grup ile görüşme yapılır ve iş planları hakkında bilgi alınır. Güvenilirliği araştırılır, eğer daha önceden bir finansal kuruluş ile ilişkisi olduysa Kredi Risk Skoru (KRS) üzerinden bilgi temin edilir. Hem grup üyelerinin yapmak istedikleri işlerin makul olması hem de haklarında ulaşılabilen bilgilerin olumlu olması durumunda, grup halinde katılım bankası tarafından onlara mikrofinans programı, İslami finans, temel muhasebe gibi eğitimler verilir. Eğitim sonrasında yapılacak sınavda başarılı olmaları durumunda mikrofinans programına dâhil olmaya hak kazanırlar. İhtiyaç duydukları finansman tutarı ve buna ilişkin İslami finansman yöntemi belirlenir ve grup üyelerine finansal destek sağlanır. Taksitler aylık olarak katılım bankasında açtıkları hesaba yatırılır. Müşteriler düzenli olarak takip edilir.

¹²⁴ <http://www.tgmp.net/tr/sayfa/mikrokredi-alma-sureci/126/1>, Erişim Tarihi: 10.11.2018

Gruba dayalı finansman modeli her ne kadar yaygın şekilde MFK'lar tarafından uygulansa da bu yöntemin birkaç açıdan katılım bankaları için dezavantajlı tarafları olabilir. Birinci olarak, mikrofinans müşterilerinin grup oluşturmaları için aynı şekilde girişimci olacak kadın ya da erkek 5 kişiyi bulmaları gerekir. Aynı bilinç düzeyine sahip kişilerin bulunması oldukça zordur ve grup oluşturmak adına bu seviyede bir girişimcilik kabiliyeti olmayanlar da dâhil edilmiş olabilir. Bu nedenle, diğer grup üyelerinin de performanslarını olumsuz etkileyebilir ve finansmanın geri ödenmesinde sorunlar çıkabilir. Diğer taraftan katılım bankası gruba dayalı finansmanda, zaten operasyonel açıdan zor olan mikrofinans daha da karmaşık hâle gelebilmektedir. Diğer bir deyişle, grup oluşturulması ile katılım bankası daha fazla insan ile muhatap olmakta, onların finansal durumlarını tek tek incelemekte ve bu da operasyonel olarak daha büyük bir yük getirebilmektedir. Tüm bu nedenlerle, katılım bankası tüm süreçlerini gruba dayalı finansmana değil bunun yanında bireysel finansmana dayalı mikrofinans modeline de yaymalıdır. Uygulama ile birlikte iki türün avantajlı ve dezavantajlı noktaları daha iyi tespit edilebilir.

3.2.1.8.1.2. Bireysel Finansman

Her ne kadar gruba dayalı finansman mikrofinansla yaygın olarak kullanılsa ve mikrofinansla bir anlamda özdeşleşmiş olsa da önde gelen bazı İslami MFK'lar tarafından bireysel finansman yöntemi kullanılmaktadır. Dünyanın en büyük İslami MFK'larından olan Pakistan'daki Akhuwat bunlara örnektir. Her ne kadar Akhuwat STK modeline dayalı bir İslami MFK olsa da gösterdiği yüksek geri ödeme performansı ile katılım bankaları için iyi bir örnek oluşturabilir.

Diğer yandan Kosova'daki START mikrofinans kuruluşunun yöneticisi Katılımcı 34 de bireysel finansman yöntemini tercih ettiklerini belirtirken, kendi incelemelerinde de bu yöntemin İslami finansta daha yaygın kullanıldığını vurgulamaktadır:

Katılımcı 34: "Grup yöntemini hiçbir zaman kullanmadık. İslami finans ile ilgili okuduklarıma göre, gruba dayalı yöntemi kullananlara bile sorulduğunda aslında bireysel finansman modelini daha çok tercih etmektedirler. Örneğin bu konuyla ilgili okuduğum bir araştırma makalesinde özellikle komünist rejim sonrası ülkelerde gruba dayalı yöntemin işlemediği belirtilmektedir. Benim için oldukça enteresandı. Çünkü

insanlar komünist ülkelerde diğerlerinden korkmaktadır, zihniyet olarak. (...) İnsanlar tek başına finansman aldıklarında daha sorumlu davranıyorlar. İş grup olduğunda aynı grupta biri çalışkan biri tembel olabiliyor, bu da adil bir durum değil.”

Katılım bankası, mikrofinans programında süreci daha basitleştirmek için bireysel finansmanı tercih edebilir. Aynı zamanda katılım bankalarının mevcut yapılarında bireylere ya da ticari işletmelere yönelik finansman hizmeti sunulduğu için süreçlerde herhangi bir değişiklik yapılmasına da gerek yoktur. Buna göre mikrofinans programına dâhil olup buradan finansman sağlamak isteyen kişi katılım bankasına gelir. Katılım bankası yetkilisi öncelikle bu kişinin;

- Daha önce herhangi bir kredi alıp almadığına (KRS sistemi üzerinden),
- Gelir durumuna, yoksulluk sınırının altında olup olmadığına,
- Sosyal çevresinde itibarına, güvenilir bir sosyal sermayeye sahip olup olmadığına (Muhtar, mahallenin ileri geleni üzerinden),
- Daha önce yasadışı işe karışıp karışmadığına,
- Girişimci özelliklere sahip olup olmadığına

bakar. Bunun üzerine kişinin bir iş planı getirmesi istenir. Uygun görülmesi halinde finansman tutarı ve yöntem belirlenir. Akhuwat'te olduğu gibi ailenin finansman sürecine dâhil edilmesi önemlidir. Buna göre, kişinin ailesinin bu işi destekleyip desteklemedikleri de sorulur. Sonrasında ise hem ailesinden hem de bir tanıdığını finansmanı alabilmek için kefil olarak katılım bankasına getirmesi istenir. Kefillerin bulunması sonrasında finansman kullandırılır ve aylık taksitler halinde ödemeleri yapması istenir.

3.2.1.8.2. Risk Yönetimine İlişkin Hususlar

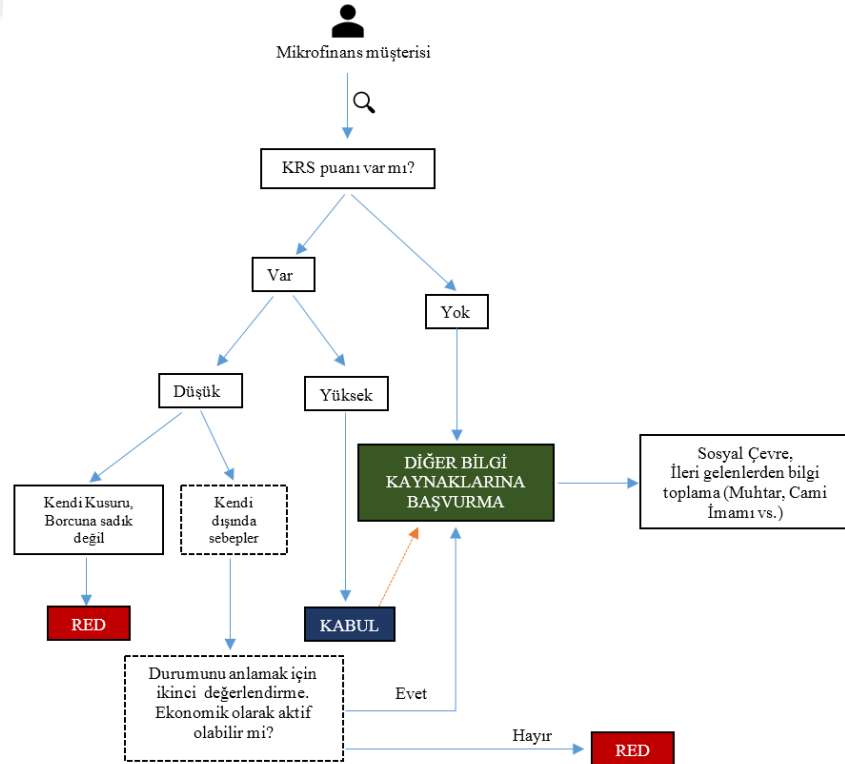
Mikrofinans programlarında asimetrik bilgi probleminden kaynaklanan sorunlar olmaktadır. Bunlar finansmanın kullandırılması öncesinde (*ex ante*) müşterinin yanlış seçilmesine neden olabilirken, finansman sonrasında (*ex poste*) da verilen borcun geri ödenmesi sürecinde de meydana gelebilir. Özellikle ortaklığa dayalı finansman metotlarının kullanılması hâlinde elde edilen gelirin bilerek yanlış raporlanması söz konusu olabilir. Bu bilgi probleminin

azaltılması mikrofinans programının başarılı olması için hayati niteliktedir. Diğer yandan hedeflenen kitlenin düşük gelir grubundakilerden oluşması ve bu kesimin kırılgan bir yapıda olmaları nedeniyle riskleri yüksektir. Örneğin, ailede bir bireyin sağlık sorunları yaşaması sağlanan finansmanın geri ödenmesini zorlaştırabilir. Bu risk alanlarının azaltılması için KBİM modeli için bazı öneriler geliştirilmiş ve aşağıda açıklanmıştır.

3.2.1.8.2.1. Bilgi Toplama Kanalları

Katılım bankaları, kişileri mikrofinans programına dâhil etmeden önce farklı kaynaklardan haklarında bilgi edinmelidir. Bunlardan bazıları mevcut durumda katılım bankalarının genel faaliyetleri içerisinde kullanılırken, mikrofinans programına özel farklı yöntemler de burada önerilmektedir. Genel olarak mikrofinans programında bilgi toplama süreci Şekil 26'da özetlenmiş ve aşağıdaki alt başlıklarda açıklanmıştır.

Şekil 26:
Mikrofinans Programı Bilgi Toplama Süreci



Not: Taralı olarak gösterilen aşamalar programın hedef kitlesinin kapsamı ile ilgilidir ve katılım bankasının tercihinə kalmıştır. İsterse bu tarz müşterileri ikinci bir değerlendirmeye tabi tutmayıp mikrofinans programına dâhil etmeyebilir.

Türkiye’de finans sektöründe, kişiler hakkında bilgi toplama kanallarından biri Kredi Kayıt Bürosu tarafından sunulan KRS’dir. Bankalar bu platform üzerinden - eğer kişiler finansal sisteme daha önce dâhil oldularsa - kişilerin ne kadar kredi kullandıkları, geri ödeme performansları gibi bilgileri öğrenebilmekte ve finansman kullandırım süreçlerinde karar verirken bu bilgilerden istifade etmektedirler. Katılımcı 4, kendilerine finansman için başvuranların ilk olarak KRS puanı üzerinden değerlendirildiğini ve onay/red sürecinin bu puana göre hızlı şekilde yapıldığını belirtmektedir:

Katılımcı 4: “Kredi kullanacak şahıs, KRS puanı ve şirket puanı üzerinden ağırlıklı olarak değerlendiriliyor. Bu puanların belli miktarın üzerinde olması bu kredilerin onay veya red olmasını, süreçte hemen sağlayabiliyor.”

Katılım bankaları da normal finansman süreçlerinde olduğu gibi imikrofinans programında da müşterilerin ilk olarak KRS’lerini incelemelidir. Şekil 26’da bu süreç özetlenmektedir. Buna göre, eğer kişi daha önce birçok kez kredi kartı ya da diğer finansman türlerinden kullanmış ve ödemelerini hep aksatmış ya da hiç ödememişse mikrofinans sistemine dâhil edilmeyecektir. Ancak burada, kişinin kendi dışında yaşadığı olumsuzluklar (kendisinin ya da aile bireylerinden birinin hastalanması gibi) nedeniyle daha önceden borcunu ödeyemediği durumlar olabilir. Bu da KRS puanının çok düşük olmasına yol açabilir. Mikrofinans programı ile hedeflenen kesimin oldukça kırılgan olduğu dikkate alınmalıdır. Bu nedenle, bu kişileri direkt sistemin dışına çıkartmadan önce KRS puanlarının neden bu kadar düşük olduğu incelenebilir. Böylece bu insanlara bir fırsat daha verme imkânı olabilir. Eğer gerçekten başvuran -kötü niyetli değil- bir borç içindeyse ve bu durum artık içinden çıkılmaz bir hal almışsa, mikrofinans programındaki karşılıksız maddi yardım türlerinden biri ile desteklenebilir. Bu şekilde borçları ödenebilir ve ekonomik olarak aktif hâle gelebilirler. Böylece mikrofinans programına dâhil edilebilirler. Ancak burada katılım bankasının oldukça seçici olması gerekmektedir. Bu durumda olan – yani, bir borç içerisinde olması nedeniyle KRS puanı düşük; ancak ekonomik olarak aktif hâle gelebilmesi söz konusu-, iyi de bir iş planı bulunan kişilere yönelik bir destek programı da mikrofinans içerisinde oluşturulabilir.

Diğer yandan mikrofinans programına başvuranların KRS puanları yüksek de olabilir. Böyle bir durum, katılım bankasının mikrofinans müşterisine yönelik olumlu bir kanaat taşımasını sağlar. Ancak bu kişilerin sadece KRS puanlarının yüksek olması programdan finansman sağlayabileceği anlamına gelmemektedir. Programa kabul edilirler, fakat diğer değerlendirme kriterleri olan iş planı, kefil gibi hususlar da finansman kullandırma hakkında nihai karar verilmesinde etkili olacaktır. Ayrıca katılım bankası kişinin yüksek KRS notunu yeterli bulmayabilir ve diğer bilgi kaynaklarından onun hakkında malumat toplamayı isteyebilir.

Son olarak, mikrofinans ile hedeflenen kitlenin büyük bir kısmının herhangi bir finansal kuruluş ile daha önceden bir ilişkisi olmadığı beklenir. Çünkü bu kesimin bankadan finansman temin etmek için gösterebileceği bir teminatı bulunmamaktadır. Bu nedenle mikrofinans programına başvuran kişinin KRS puanının olmaması ihtimali yüksektir. Katılımcı 4, KRS sorgulamasında herhangi bir skor çıkmayan kişilerin katılım bankası sistemine entegre bir uygulama ile normalde reddedildiğini belirtmektedir:

Katılımcı 4: “Bankanın bir uygulaması var. Kredi Kayıt Bürosu’ nun verdiği puanlar, her bankanın ki değişir, belli bir tutarın altındakini sistem otomatikman reddediyor. Örnek veriyorum [katılım] banka 1000-1200 puanın altındakini reddediyor. Bankada, finansal sistemde herhangi bir faaliyeti olmayıp da herhangi bir puanı yoksa, sistem tarafından zaten reddediliyor. Kendisine mesaj gidiyor başvurunuz reddedildi diye.”

Ancak katılım bankasının, mikrofinans programı kapsamında kendisine başvuran ve bu şekilde herhangi bir kredi skoru çıkmayanları reddetme yerine diğer bilgi kaynaklarına başvurması gerekmektedir. Katılım bankaları için mikrofinans müşterileri hakkında malumat alabilecekleri en önemli diğer bilgi kaynaklarından biri sosyal çevreleridir. Maddi bir teminatı bulunmayan kişiler için çevrelerindeki insanların onlar hakkındaki kanaatleri sosyal teminatı, sosyal sermayeyi oluşturmaktadır. Bu nedenle, katılım bankaları mikrofinans programına başvuran kişilerin başta ailesi olmak üzere ilgili bazı kişilerle görüşmelidir. Akhuwat’ın yaptığı gibi, mikrofinans başvurusu onaylanmadan önce kişinin ailesinin de görüşü katılım bankası tarafından alınmalıdır. Aynı zamanda, mahallenin muhtarı ya da caminin imamı gibi o insan hakkında bağımsız bir şekilde malumat verebilecek toplumun

önde gelenlerine de sorulabilir. Böylece mikrofinansla başvuran kişi ile ilgili sağlıklı bir istihbarat alınabilir ve bu da programın başarısını artıracaktır.

3.2.1.8.2.2. Kefalet

Mikrofinansla teminatın bulunmaması nedeniyle risk oldukça yüksektir. Bu riski azaltmak için başvurulacak en iyi çözüm yollarından biri kefalettir. Mikrofinans programından destek alacak kişilerden kefil istenerek, herhangi bir ödenmeme durumunda bu kefiller üzerinden katılım bankasının riski azaltılabilir. Kefalet, katılım bankalarının mevcut finansman uygulamalarında da başvuru bir risk azaltma aracıdır.

Mikrofinans uygulamalarında, gruba dayalı finansman metodunu benimseyenler grup içerisinde bir kefalet sistemi uygulamaktadır. Grup içerisindeki bir kişinin ödememesi durumunda diğer grup üyeleri ödemeyi yapmaktadır. Böylece grup kefaleti gibi bir durum söz konusu olmaktadır. Bireysel finansman metoduna göre faaliyet gösteren Akhuwat gibi İslami MFK'larda ise mikrofinans müşterilerinden, biri aile içinden biri de dışından olmak üzere iki kefil istenmektedir.

Mikrofinans programında gruba dayalı finansman sağlamayı tercih eden katılım bankalarının ayrıca bir kefil istemelerine gerek yoktur. Ancak, bireysel finansmana dayalı bir modelde mikrofinans müşterilerinden, Akhuwat gibi iki kefil istenebilir. Verilen finansmanın geri ödenmemesi durumunda katılım bankası programın sürdürülebilirliğini sağlamak için bu kefillere rücu edebilir. Riskin azaltılmasına yönelik kefil istenmesi ile ilgili mülakata katılan Katılımcı 3'ün üzerinde durduğu hususlar dikkat çekicidir. Özellikle, zaten küçük tutarlarda verilecek bir finansman için ayrıca fiziki teminat istenmesinin getireceği yüksek maliyet üzerinden kefilin makuliyetini açıklaması oldukça gerçekçidir.

Katılımcı 3: "Şimdi bu konuda en güvenilir yol... Bireysel kullanıcıların, mikrokredide teminat verme sıkıntısı olacağı için hatta teminatın maliyeti de önemlidir. Ekspertiz gelecek, fatura yapılacak. Şimdi 10 bin lira alacak, ama zaten dediğim bu iş [ekspertiz vb.] bin lira tutuyor. Adama yüzde 10 fonlama yerine yüzde 10 ilave maliyet. Onun yerine kefalet sistemi ile bu sorun çözülebilir, ikili üçlü kefalet ile sağlam bağlanır. Kredi veren kurumlar mağduriyet yaşamadıkları müddetçe bu konunun önü açılır. İyi araştırılacak ve kefalet alınacak. Burada batık oranı az, tahsilat performansı yüksek olduğunda teşvik edilir."

Güçlü bir kefalet sisteminin kurulması ile mikrofinans programının başarısı artacaktır. Böylece, bu programa kendi bünyelerinde başlayan katılım bankalarının cesareti artacak ve mikrofinansın aslında çok da riskli olmadığı ortaya konulacaktır. Hem katılım bankaları hem de başka kuruluşlar tarafından düşük gelirli daha çok kişiye İslami mikrofinansın ulaşması sağlanacaktır.

Öte yandan mikrofinans müşterilerinin kefillerini kendilerinin bulmasının istenmesinin yanında “birebir kefalet – varlıklı/yoksul dayanışması” olarak isimlendirebileceğimiz farklı bir sistem de katılım bankaları tarafından geliştirilebilir. Durumu iyi olan müşterilerin, mikrofinans programına dâhil olan kişilere kefil olmalarına yönelik katılım bankası tarafından bir yapı oluşturulup hem mikrofinans programının sürdürülebilirliğinin sağlanması hem de varlıklı ile yoksul arasında bir dayanışma köprüsünün oluşması tesis edilebilir. Zaten düşük bir finansman sağlandığı için görece durumu iyi olan iş adamları ya da bireysel müşteriler böyle bir mekanizmaya dâhil olarak mikrofinans programından finansman temin elde edecek kişilerin bu borçlarına münhasır olarak kefil olabilirler. Katılımcı 3’ün belirttiği üzere bu şekilde mikrofinans yoluyla sosyal barışa da katkı sağlanabilir:

Katılımcı 3: “Mesela ben şimdi atıyorum, 10 bin lira maaşım var diyelim. 10 bin lira maaşı olan birisi 2 kişiye kefil olabilir. Mesela ne oldu iki kişi sen bir sosyal hayat kurdun yani yol açmış oldun ve küçük hücreler, kılcal damarlar gibi. (...) Aslında bu mikrokredi üzerinde durulur ve hakikaten doğru uygulanırsa bir taraftan da sosyal barışı temin eder.”

Türkiye’de KOBİ’lerin finansmana ulaşmaları önündeki engellerden biri yeterince teminata sahip olmamalarıdır. Bu teminat eksikliğini gidermek için, son yıllarda özellikle oldukça etkin şekilde kullanılan, KGF önemli bir aktördür. KGF “Bireysel krediler, tüketici kredileri ve çek karnesi kredisi ile şirket kredi kartları hariç, işletmelerin ihtiyaç duyduğu işletme ve yatırım finansmanı için her türlü nakdi ve gayri nakdi kredilere yönelik kefalet”¹²⁵ vermekte,

¹²⁵ <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/bilgi-merkezi/sikca-sorulan-sorular/50-kgf-hangi-krediler-icin-kefalet-verir>, Erişim: 10.10.2018

“tüm KOBİ’ler ve KOBİ dışı işletmelerin krediye erişimini”¹²⁶ sağlamaktadır. KOBİ’lere kefalet desteği vererek onların bankalardan kredi alması kolaylaştırılmaktadır. Katılım bankaları da KGF’ye üyedir. Bu nedenle, mikrofinans programlarına dâhil olan KOBİ sınıflandırmasına giren mikrogirişimcilere özel KGF benzeri “Mikrokredi Garanti Fonu (MGF)” oluşturulabilir. Böylece katılım bankalarının üzerine aldığı risk de azaltılabilir.

Her ne kadar KGF, mikrofinans programında halihazırda bir işletmesi olan (erkekler için 1 yıldır, kadınlar için 2 yıldır faal olması gerekiyor) mikrogirişimcileri kapsayabilecek olsa da bireysel olarak mikrofinans programına dâhil olanları dışarıda bırakmaktadır. Bu nedenle, bireysel mikrofinans müşterilerini de kapsayacak mikrofinans programına özgü bir KGF benzeri kefalet sistemi geliştirilebilir. TKBB’nin ve katılım bankalarının ortaklığında, ya da ileride farklı STK gibi organizasyonların da dâhil olabileceği bir MGF oluşturulabilir. Bu şekilde, mikrofinansın hedeflediği bireysel müşterilere de bu kurum tarafından kefalet desteği sağlanarak sistemin daha sürdürülebilir ve sağlam bir şekilde ilerlemesi temin edilebilir.

3.2.1.8.2.3. Zekât

Zekâtın her ne kadar şu an için katılım bankaları bünyesinde resmî olarak bir konumu bulunmasa da karşılıksız maddi yardım kısmında ve fon kaynakları kısmında bahsedildiği üzere risk yönetimi açısından da kullanılabilir alanları mevcuttur. Zekâtın verileceği kesimden biri de gârimîn yani borçlulardır. Bu nedenle, herhangi bir şekilde borçlu duruma düşen kişilere de zekât verilebilmektedir.

KBİM modelinde de bazı kişiler kötü niyet haricinde borcunu ödemede zorluk çekebilir. Taksitlerini geciktirebilir ya da hiç ödemeyebilir. Bu durumda zekât fonunun devreye girmesi söz konusu olabilir. Ancak burada dikkat edilmesi gereken konu zekâtın temlik edilmesi meselesidir. Diğer bir ifade ile zekâtı almaya hak kazanan kişinin bu zekât parasını eline almasıdır. Bu nedenle katılım bankası ödenmeyen borç için zekâtı kişiye vermeden kendi

¹²⁶<http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/bilgi-merkezi/sikca-sorulan-sorular/55-vizyonumuz>, Erişim: 10.10.2018

uhtesinde mahsup edemez. Zekâtın temlik edilmesi zorunluluğunu mülakat yapılan Katılımcı 2 şu şekilde açıklamaktadır:

Katılımcı 2: “Şöyle bir kural var. Diyelim ki bir adamın size borcu var, veremeyeceğini anladınız siz de zekât vereceksiniz. O zaman borcunu zekâta sayıyorum diyemezsiniz. Niye diyemiyorsunuz, çünkü zekâtın bir ibadet tarafı var. Zekât bir ibadet. İlk elinizden çıkarken o paranın zekât niyetiyle çıkmış olması lazım. Yani hedefinizin o olması gerek. Kurtaramayınca onu zekâta çeviremiyor. Burada da durum böyle.”

Katılımcı 2’den farklı olarak Katılımcı 13 ise hükmen temlik¹²⁷ yoluyla da bu işlemin yapılabileceğini, kişinin hesabına parasının geçmesi ile hükmen temliğin gerçekleştirildiğini belirtmektedir:

Katılımcı 13: “Şöyle diyeyim: Birisinin atıyorum beş yüz liralık doğalgaz borcu var. Ödeyemeyeceği belli. Biz gidiyoruz doğalgaz borcunu ödüyoruz. Kendisine söylüyoruz tabi. Senin doğalgaz borcun ödenmiştir kardeş diyoruz. Bunu zekât niyetiyle... Hükmen temlik oluyor aslında. Onun ödemesi gereken beş yüz lirayı biz doğalgaz ödeme noktasına ödedik. Kişinin borcu kapandı. Temlik gerçekleşti. Eline verelim kendi götürsün yatırsın, şart değil o kadar.”

Her ne kadar Katılımcı 13, hükmen temlik vasıtasıyla ödenmeyen taksitin zekâttan ödenebileceğini belirtse de, Katılımcı 2 zekât kişinin hesabına geçtikten sonra ödenmeyen taksitten mahsup edilebilmesi için bu kişiye sorulması gerektiğini vurgulayarak bunun uygulanabileceğini ifade etmektedir:

Katılımcı 2: “Şimdi bir malın gerek hibe ile ya da alım satımla karşı tarafın eline geçmiş olması demek onun onu kabz etmesine bağlıdır. Kabzetme yani kullanma imkânı olmasına bağlıdır. Siz adamın hem hesabına geçiyorsunuz, hesaba geçince kullanma imkânı oluyor ama siz onu sormadan geri alıyorsunuz. (...) Zekâta Haneşiler temlik şartı arıyorlar. Temlik demek onun mülküne geçmesi demek. Hibede de aynı şey. Mesela ben size bunu verdim, sizin de bunu alıp kabul etmenizle gerçekleşiyor. Yoksa sadece benim size hibe ettim demiş olmamla hibe olmuyor. Karşı tarafın da bunu kabul etmesi lazım. (...) Bilgi vermeniz yeterli olmaz. Şöyle diyebilirsiniz, ‘Bak senin şu kadar borcun var, ödeyemedin. Biz senin hesabına zekâttan şu kadar geçtik. Onu alalım mı kullanalım mı?’ diye sorabilirsiniz.”

Bu noktada Katılımcı 21’in temlik ile ilgili müşterinin hesabına zekâtın geçilmesinin mesajla

¹²⁷ Kişi fiilen parayı eline almasa da hesabına geçmesi ile hükmen onu elde etmiş olmaktadır.

bildirilmesi teklifi oldukça pratik bir çözüm sunmaktadır:

Katılımcı 21: *“Hesabına geçtiğini müşteriye SMS ile ya da başka bir yolla haberdar etmek gerekir. Hesabına geçmiştir dedik. Ondan sonra hesabında para var. Bankacılık uygulaması gereği sistem otomatik olarak [geciken taksiti] öder. Otomatik ödeme talimatı var diyelim. Elektrik parasını nasıl hesapta para varsa alıyorsa burada da kredi borcu var, oradan alır. Ama müşteriyi haberdar etmek gerekebilir.”*

Zekâtın, borcun ödenmemesinde bir risk yönetimi enstrümanı gibi kullanılmasında temlik önemli bir fıkhi husus iken, böyle bir imkânın kullanılması durumunda müşterilerin ödeme davranışlarına nasıl etki edeceği de üzerinde düşünülmesi gereken bir konudur. Zekâtın devreye sokulması, mikrofinans müşterilerine, aldıkları finansmanın ne olursa olsun zaten zekât tarafından ödenebileceği izlenimini vermemesi lazımdır. Aksi taktirde böyle bir anlayış geri ödemede mikrofinans müşterilerinin daha gevşek bir tutum sergilemesine neden olabilir. Katılımcı 11, bu konudaki çekincesini vurgularken, ödenmeyen birkaç taksit için değil tamamen batan bir kişi için zekâtın kullanılması gerektiğini şu şekilde ifade etmektedir:

Katılımcı 11: *“Bir ay ödemeyince zekât ödesin, ikinci ay ben ödeyeyim falan o kesinlikle çorbaya döner, olumsuz netice olur. Bence onu özel bir fon havuzu yapıp, oradan gerçekten zor duruma düşmüş, bir taksit falan değil. Bence zor duruma düşmüşü uzatmak lazım. Gerçekten batanları oradan kapatmak lazım. Bir çeşit komite olacak, değerlendirecek. Ödeyemedi değil ödeyemedi ise bildiğimiz takip yöntemleri veya nasıl yapabiliyorsak. Gerçekten battıysa o zaman, o fonun devreye girmesi lazım. Bir taksidi ödeyemedi diye devreye girmemesi lazım. Diğer türlü çok istismar ederler, aşırı derecede. Batmak nettir. Batınca zaten adama yardım etmemiz lazım, orada yardım edelim. Ama bu ay ödeyemiyorum gerçekten, o ödeyemiyorum dalgası yayılır. Çünkü insanlar battığını söylemekten çekinir, zorlanır ve zekâta ihtiyacı vardır. Ödeyemedim işler bozuk. İşleri düzgün diyen adamı rastladın mı hiç? Hep bozuk olanlar buraya gelecek ve başa çıkamazsın. Benim kanaatim öyle yapmaması lazım. Ona mühlet vermek lazım, zekâtı karıştırmamak gerek orada. İşte hastalandı büyük ağır hasta oldu, battıysa fondan karşılanır.”*

Zekâtın her ne kadar taksit ödemeleri yerine tamamen batma durumunda devreye girmesi müşterilerin taksitleri geri ödeme konusunda rehavete kapılmalarını önlemek için makul gözükse de ne de olsa zekât ile benim borcum kapatılıyor algısını tüm finansman süreci için de söz konusu edebilir. Başka bir ifadeyle, zaten batsam da borcum zekâttan kapatılıyor şeklinde insanlar düşünebilir.

Sonuç olarak zekât, mikrofinans müşterilerinin aldıkları finansmanı geri ödemede zorluk çektikleri durumlarda sistemin devamlılığı için kullanılabilir. Bu noktada temlik konusu ise yukarıda bahsedildiği üzere farklı yöntemlerle çözülebilir. Ancak zekâtın müşterilerin borçlarını geri ödeme performanslarında olumsuz bir etki yapmamasına dikkat edilmelidir.

3.2.1.8.2.4. Manevi Baskı

Asimetrik bilgi probleminin azaltılması, bunun sonucunda verilen kredinin geri ödenmesini artırıcı diğer bir yöntem ise manevi baskı ya da adanmışlıktır. Bir diğer ifadeyle, müşterilerin mikrofinans programına yüksek değer atfetmelerinin sağlanmasıdır. Bir nevi programın ideolojik hedefine müşterinin bağlılığıdır. Çünkü güçlü ideoloji, kurallara daha fazla uyulmasını ve böylece kurumların güçlü olmasını sağlamaktadır. İdeal durumda kurallara uyulması ile belirsizliğin büyük bir kısmı ortadan kaldırılacak ve asimetrik bilgi sorunu en aza indirgenebilecektir (Iqbal ve Mirakhor, 2007, s. 6). Hart (2001) ekonomik işlemlerin birçoğunun sürdürülebilir olmasında kendini zorlayan içsel sözleşmelerin ya da güven, dürüstlük gibi kişisel normların etkili olduğunu belirtmektedir. Buna göre borç alanlar üzerinde kurulacak manevi bir sorumluluk baskısı sözleşmenin en önemli şartı olan geri ödeme konusunda mikrofinans müşterilerinin bilincini artırabilir.

Finansman kullandırmadan önce borcu bir sebep belirtmeden geciktirmenin, geri ödememenin İslam dinindeki durumu gibi İslami açıdan kişide borcu geri ödemesinde manevi baskı oluşturacak bilgilendirmeler yapılabilir. Mikrofinans programında finansman kullanan müşterilerle düzenli olarak yapılacak toplantılarda bu konular tekrardan işlenerek, kişilerde borçlarını ödemeye yönelik bilinç oluşturulmalıdır. Aynı zamanda, katılım bankaları tarafından borcu ödeme noktasında mikrofinans kullanıcılarının kendilerini daha da sorumlu hissetmeleri için Kuran'a el basarak ya da başka türlü şekilde borçlarını aksatmayacaklarına yönelik söz alınabilir. Böyle bir yöntemin kullanılmasında herhangi bir mahsur olmadığını Katılımcı 2 kendisine yönelttiğimiz bir soru üzerine şu şekilde belirtmiştir:

Katılımcı 2: “Bunda bir sakınca yok baskı yapmakta sıkıntı yok. Akile dediğimiz sistem aslında manevi baskı üzerine kuruludur. Kur'an'a el basılıp yapılmasında bir sakınca yok. Şartlara göre fayda mülahaza ediyorsanız bunun olmasına bir mâni yok.”

Bu tarz manevi baskı yöntemleri de her yerde uygulanmasa da denenebilir. Bu şekilde alınan finansmanların geri ödenme performanslarına olumlu bir katkı sağlanabilir.

3.2.1.8.3. Mikrotekâfûl

Mikrofinans ta hedeflenen kitle oldukça kırılgan bir yapıya sahiptir. Düşük gelire sahip olmaları ve yeterli tasarruflarının bulunmaması bu kişilerin herhangi bir olağandışı durum söz konusu olduğunda tekrardan bir darboğaz içine girmesine neden olmaktadır. Örneğin aile içerisinde bir kişinin hastalanması ya da vefatı mikrokredinin geri ödenmesini zorlaştırmaktadır. Bunun sonucu olarak da herhangi bir mikrofinans programına dâhil oldular ise aldıkları finansmanı geri ödemede sorunlar yaşamaktadırlar ve bu da mikrofinans programının başarısını olumsuz etkileyebilmektedir.

İslami finans ta kişilerin ileride başlarına gelebilecek sorunlarla baş edebilmelerini sağlamak üzere temel olarak yardımlaşmaya dayanan tekâfûl sistemi bulunmaktadır. İslami mikrofinans ta da bu uygulama “mikrotekâfûl” olarak isimlendirilmektedir. Normal tekâfûlden farklı olarak burada yapılan katkılar oldukça düşük tutarlardadır. İslami MFK’lar tarafından da mikrotekâfûl sıklıkla kullanılmakta ve programın başarısı için oldukça önemli bir bileşen olarak görülmektedir. Mülakata katılan ve tekâfûl konusunda uzmanlığı bulunan Katılımcı 29 bir mikrofinans programının başarılı olması için mikrotekâfûl ile mikrokredinin birbirine entegre edilmesinin önemini şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 29: “Mikrotekâfûl, mikrofinansı daha sağlam, güçlü hâle getirecektir. Az önceki filmi¹²⁸ izledin mi? Etkisini gördün. Mesele şu, eğer mikrofinans programında bir kişi geri ödemezse bunun iki sebebi vardır. Birincisi kişi ciddi değildir. Tamam,

¹²⁸ Srilanka’da Muslim Aid tarafından sunulan mikrofinans programına mikrotekâfûl de entegre edilmiştir. Mikrofinans programına dâhil olan kişilerle yapılan röportajları içeren videoda insanların ne kadar kırılgan bir yapıya sahip oldukları ve mikrotekâfûlün beklenmeyen durumlarda nasıl bir destek oluşturduğu görülmektedir. Video için bakınız: “Amana Takaful Microtakaful Video Nov 2011”, <https://www.youtube.com/watch?v=ZPExgpc7RkQ>, Erişim Tarihi: 30.04.2018

bu şekilde olan kişiler toplamda %10 falandır. Yükümlülüğünü yerine getiremeyen diğer %80-90 ise kendi dışında gelişen, kontrolü dışındaki olaylar sebebiyledir. Az önceki filmde olduğu gibi. Eğer mikrofinans programında mikrotekâfûl varsa, verdiği kredi garanti aldındadır yani batmayacaktır. Geri ödenmeme oranının daha düşük olacaktır. İslami bankalar mikrofinans programlarına mikrotekâfûl entegre etmek zorundadır. Eğer hitap edilen kesim çok yoksulsa, mikrotekâfûl fonu zekâtтан sağlanabilir. Farklı kaynaklar da kullanılabilir. Sonuç olarak mikrofinans ve mikrotekâfûl birlikte hareket etmelidir.”

İslami mikrofinans programlarının bazılarında mikrotekâfûl zorunlu tutulmaktadır. Örneğin Endonezya’daki Tazkiya mikrofinans programında durum bu şekildedir. Katılımcı 32 mikrofinans programlarında mikrotekâfûlün zorunlu olduğunu ve gruba dayalı finansmanla birlikte bu ikisinin geri ödeme performansını olumlu etkilediğini ifade etmektedir:

Katılımcı 32: “Böylece [grup garantisi ile] kişiler yükümlülüklerini ödememe durumuna düşmeyeceklerdir. Ancak kişinin ölmesi gibi bir durum olduğunda, tekâfûl kullanmamız gerekecektir. Mikrotekâfûl ile bu telafi edilecektir. Basit olarak bizim mikrofinansla çok fazla da geri ödenmeme riskimiz söz konusu değildir. [M. Özdemir: Mikrotekâfûle katılım, programınızda zorunlu mu?] Evet zorunlu ve katılan herkes bunu bilmekte.”

Endonezya örneğinde de görüldüğü üzere mikrofinans programının başarısında mikrotekâfûlün entegre edilmesinin büyük önemi vardır. Türkiye’deki mikrofinans programlarında da konvansiyonel mikrosigorta kullanılmaktadır ve primler oldukça düşük tutarlıdır. Katılımcı 18, mikrosigortanın programa dâhil olmak için bir zorunluluk olduğunu ve ödemelerin çok düşük tutarlarda olduğu için kimsenin buna itiraz etmediğini belirtmektedir:

Katılımcı 18: “Şöyle oluyor mikrosigortada: Mesela üyemiz kaza sonucu vefat ettiyse sigorta şirketi parayı ilk bize gönderiyor. Biz de kalan borcunu düşüyoruz. Ondan sonra kalan parayı ailesine iade ediyoruz. [M. Özdemir: Mikrosigorta zorunlu mu şu anda? Bunun bir yaptırımı var mı? Ben ödeme yapmak istemiyorum derse kredi alamaz mı?] Evet zorunlu. Diyoruz ki abla işte bizim kurallarımız içerisinde böyle, bak sana şöyle faydaları var, senin için ciddi teminat, yılda 12 lira, ayda 1 lira. Bu hiç kimseye zarar vermez, haftada 25 kuruş. Kimse hayır demek istemiyor. Ki zaten bunun için, ben istemiyorum krediyi demiyor hiç kimse.”

Ayrıca Katılımcı 18, önde gelen bir sigorta şirketi tarafından bu işlemlerin yapıldığını ve bu hizmetin sigorta şirketi için aslında bir gelir kaynağı değil sosyal sorumluluk gibi

düşünüldüğünü ifade etmektedir. Çünkü yatırılan primler yukarıda da bahsedildiği üzere oldukça düşüktür.

Katılım bankaları da mikrofinans programında müşterilere mikrotekâfûl ürünü sunabilir. Türkiye'deki ilk tekâfûl şirketi olan NEOVA Sigorta aynı zamanda Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın da iştirakidir. Diğer yandan sektörde Bereket Sigorta da bulunmaktadır. Bu tekâfûl şirketleri ile anlaşarak katılım bankaları mikrofinans müşterilerine düşük tutarda primler ödeyerek mikrotekâfûl hizmeti sunabilirler.

Aynı zamanda katılım bankaları, bu tarz istenmeyen durumlarla karşılaşan mikrofinans müşterilerini desteklemek için yukarıda bahsedilen kısıtlı fon kalemlerinden de bir mikrotekâfûl fonu oluşturabilir. Bu şekilde zor durumda kalan kişiler bu fon tarafından desteklenebilir. Bu noktada kamu katılım bankası olan Vakıf Katılım'ın farklı bir rol oynayabileceğini Katılımcı 17 ifade etmektedir. “Vakıf” ismi de dikkate alınarak Vakıf Katılım'ın hem kendi mikrofinans programı için hem de diğer katılım bankalarına yönelik bir fonksiyon icra edebileceğini şu şekilde önermektedir:

Katılımcı 17: “Tekâfûl konusu vakıf anlayışına benzer bir sandık modeliyle aslında ilave bir şey olarak düşünülebilir. Dolayısıyla Vakıf Katılım'ın geliştireceği bir tekâfûl sistemi hem kendi mikrokredilerini desteklemek hem de onun bir adım daha ötesine geçip, tabii sistemin elbette kendi açısından güvencesini de sağlamak kaydıyla, diğer katılım bankaları ve diğer alanlara da bir sandık, bir vakıf desteği gibi de geliştirebilir, büyütülebilir.”

Katılım bankalarının mikrotekâfûlü program içerisinde zorunlu tutması mevcut yasal düzenlemeler çerçevesinde sorunlar çıkarabilir. Bu hususu BDDK'dan Katılımcı 23 şu şekilde vurgularken;

Katılımcı 23: “Zorunlu olarak yatırtmak zor geliyor bana, riskli olur. Yapmak isteyen dava edebilir, sıkıntı olabilir. Bunu yapan duyuyoruz arada şikâyet olarak geliyor bize. Onlar da muhtemelen bankalar. Mesela şunu yapıyor; diyelim ki KOSGEB kredisi aldı vatandaş. Bedava krediler falan olduğu zaman buralarda bankalar genelde başka şeyleri şart koşuyorlar.”

Katılımcı 22, bunun mevzuata eklenerek şikâyet konusu olmaktan çıkartılabileceğini ifade etmektedir:

Katılımcı 22: “Bu kuruluşların kanununa, mevzuatına böyle bir şey koyabilirsen yapabilirsin. Bunlar [mikrofinans kuruluşları] için taslak var, o taslağa zorunlu sigorta yapmak zorundadır şeklinde birşey konulursa o zaman şikâyet konusu da olmaz.”

Sonuç olarak mikrofinans programına mikrotekâfûlü de entegre etmek programın başarısı için olumlu katkı sağlayabilir. Dünyadaki mikrofinans uygulamaları bu durumu ortaya koymaktadır. Bu noktada katılım bankalarının diğer işlemleri için birlikte çalıştıkları NEOVA Sigorta gibi tekâfûl şirketleri ile özel anlaşmalar yapılabilir. Ayrıca kısıtlı fonlarda bahsedilen farklı fon kaynakları da mikrotekâfûl programına entegre edilebilir.

3.2.1.9. KBİM Modelinin Temel Ürün ve Hizmetleri

Bu kısımda KBİM modelinde kullanılabilecek temel ürünlerden bahsedilmektedir. Bu ürünlerle genel bir çerçeve çizilmesi amaçlanmaktadır. Katılım bankaları uygulama sürecinde ve müşterilerin taleplerine göre çok daha farklı ürün ve hizmetler sunabilir. Ayrıca sunulacak ürünler katılım bankasının bu alana yönelik stratejisine ve hedef kitlesine göre de değişebilir. Bu nedenle, aşağıda teklif edilen ürünlerin çok genel bir çerçeve sunduğu ve değişikliklere açık olduğu dikkatlerden kaçmamalıdır.

3.2.1.9.1. Finansman Ürünleri ve Hizmetleri

İslami mikrofinansla yukarıda da bahsedildiği üzere birçok sözleşme türü yoluyla müşterilere finansman sağlanabilir. Bunlar içerisinde murabaha en dikkati çeken ürün olmakla birlikte diğerleri de teorik olarak kullanılabilir. Aşağıda genel hatları ile sunulan ürünler de bu sözleşme türlerinden bazılarına dayanmaktadır. Bununla birlikte, katılım bankalarının temel finansman ürün ve hizmetleri teklif edilirken dünyadaki mevcut uygulamalardan özellikle Akhuwat, IBBL ve Türkiye’deki TGMP’den yararlanılmıştır.

3.2.1.9.1.1. Başlangıç Finansmanı

Başlangıç finansmanı, mikrofinans programına dâhil olan herkesin kullanabileceği bir finansman ürünüdür (Tablo 41). Katılım bankasının, mikrokredi için başvuran müşterilerinin borçlarını ödeme noktasında hassas olup olmadıklarını ilk etapta anlamaları için bu ürün oldukça önemlidir. Katılım bankası programa başvuran kişiler hakkında gerekli bilgiyi topladıktan ve sonrasında onayı verdikten sonra başlangıç finansmanını sağlar.

Tablo 41:
Başlangıç Finansmanı Temel Özellikleri

Hedef Kitle	Mikrofinans programına ilk defa dâhil olan ekonomik olarak aktif kişiler ve aileleri. Mikrofinans eski müşterileri de yararlanabilmektedir.
Amaç	Kişilerin gelir getirici bir iş planı hazırlayarak bunu hayata geçirmelerini sağlamak, aynı zamanda borç ödeme davranışlarını anlamak, kayıt oluşturmak.
Finansman Yöntemi	Genellikle karz-ı hasen ya da murabaha, ancak selem, icâre, istisnâ gibi mikro-kredi türleri de denenebilir.
Maliyet	<u>Karz-ı hasen için:</u> - Sabit bir operasyon bedeli. - Enflasyona da endekslenebilir. <u>Borca dayalı ürünler için:</u> - Diğer normal bankacılık ürünlerinin en düşük maliyetli olanı referanstır.
Vade	Maksimum 1 yıl
Tutar	500-2.000 TL
Teminat	Kefil ya da murabaha için alınan mal
Taksit Ödemeleri	Aylık

Başlangıç finansmanında hedef kitleyi özellikle mikrofinans programına dâhil olan ilk müşteriler oluşturmaktadır. Diğer yandan, eski mikrofinans müşterileri de bu finansman ürününden yararlanabilir. Amaç kişinin ailesinin de onayı ve desteği ile gelir getirici küçük bir iş kurması ya da mevcut yaptığı işi geliştirmesidir. Katılım bankası açısından başlangıç finansmanı ile kişinin borcuna sadık olup olmadığı anlaşılmaktadır. Düzenli bir şekilde aylık geri ödemelerini yapan kişiler mikrofinans programından hem bu ürünü hem de diğer ürünleri kullanma hakkına sahip olmaktadır. Herhangi bir geçerli sebebi olmadan aldığı finansmanı geri ödemeyenler ise bir daha mikrofinans programına dâhil olamayacaklardır.

Bu kişilere ilişkin bilgiler ortak bir bilgi havuzunda toplanacak, mikrofinans programı başlatan katılım bankaları dâhil diğer kuruluşlar için değerlendirme sürecinde kullanılacak bir başvuru kaynağı olacaktır.

Başlangıç finansmanında çeşitli İslami finansal enstrümanlar kullanılabilir. Bunlar içerisinde karz-ı hasen en tercih edilen olabilir. Katılım bankası tarafından operasyonel süreçler için, verilen karz-ı hasenden sabit bir komisyon alınabilir, ayrıca enflasyona endeksli de verilebilir. Diğer yandan başta murabaha olmak üzere gelir getiren, önceki bölümde bahsedilen mikro-kredi yöntemleri de kullanılabilir. Bunlar kullanıldığında ise müşterilere yansıtılan maliyetin normal finansman ürünlerine göre bir farklılığı olabilir. Düşük gelirli kişiler hedeflendiği için onlar için pozitif ayrımcılık yapıp, normal finansman ürünleri içerisinde en düşük kâr payı olan ürün referans alınabilir. Diğer bir ifade ile yıllık kâr payı oranı en düşük olan bir ürünle, başlangıç finansmanının kâr payı aynı olabilir. Katılım bankasının tercihinine göre bunun da altında olabilir. Örneğin, bir konut kredisinin yıllık %12 ile katılım bankasının sunduğu ürünler içerisinde en düşük kâr payına sahip olduğunu varsayalım. Buna göre katılım bankası başlangıç finansmanında murabaha oranını maksimum %12’de tutatabilir. Çünkü burada amaç mikrofinans müşterisini ilk olarak sistemin içine dâhil etmek ve kendi gelir getirici bir faaliyette bulunmasını sağlamaktadır.

Başlangıç finansmanında vade maksimum 1 yıldır ve taksit ödemeleri aylık yapılmaktadır. Mikrofinans programlarında genellikle ilk finansman tutarları düşük tutulmaktadır. Bunun sebebi kişilerin borçlarını geri ödeme noktasında hassas olup olmadıklarının en başta bilinmemesidir. Ülkelerin ekonomik durumlarının farklılığını da olduğunu belirterek yapılan mülakatlarda tespit edilen farklı MFK’ların ilk finansman tutarları Tablo 42’de sunulmuştur.

Tablo 42:
Seçilmiş Mikrofinans Programları İlk Finansman Tutarları

MFK'nın İsmi - lkesi	Tutar / Finansman Metodu*
TGMP – Türkiye	1.000 TL / Kredi
IBBL - Bangladeş	~620 TL (145 USD) / Murabaha
Akhuwat - Pakistan	~850 TL (200 USD) / Karz-ı Hasen
Start - Kosova	~5.000 TL (1.000 EURO) / Murabaha
Tazkiye – Endonezya	~500 TL / Karz-ı Hasen

Kaynak: Mülakatlar ve kuruluşların internet sitelerinden araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

* Finansman tutarlarının TL karşılıkları 4 Mayıs 2018 tarihli TCMB gösterge niteliğinde kur değeri olan USD/TL için 4,2550 ve EUR/TL için ise 5,0911'den hesaplanmış ve yuvarlanmıştır.

Buna göre ülkelerde farklı yaklaşımlar söz konusudur. Herhangi bir standart yaklaşım mevcut değildir, ülkelerin durumuna ve MFK'nın stratejisine göre bu tutarlar değişmektedir. nceki bölümlerde de bahsedildiği üzere yoksulluk seviyeleri ülkelere göre farklılık göstermenin yanında ülke içinde bile farklılaşmaktadır. Bu nedenle katılım bankaları da bu tutarlardan farklı st limitler belirleyebilir.

KBİM modelinde hem dünyadaki bu uygulamalar hem de Türkiye'deki her ne kadar İslami mikrofinans olmasa da TGMP'nin uygulaması da dikkate alınarak minimum tutarı 500 TL, maksimum tutar da 2.000 TL olarak belirlenmiştir. Ancak maksimum tutarda duruma göre esneklik yapılabilir. Başvuranın yapmak istediği işe ve buna yönelik ihtiyaca göre belirli limitler altında esnetilebilir. Bir standart koymak açısından 2.000 lira st limit olarak belirlenmiş olsa da katılım bankaları tarafından buna yönelik farklı bir yaklaşım da sergilenebilir. Çünkü katılım bankalarının başlatacakları mikrofinans programının hedef kitlesi, stratejisi de birbirlerinden farklı olabilir.

Başlangıç finansmanını alan mikrofinans müşterilerinin taksit geri ödemelerini, diğer finansman yöntemlerinde benimsendiği gibi aylık olarak yapması gerekmektedir. Teminat için ise mikrofinans müşterilerinden ailesinden ve çevresinden bir kefil getirmesi istenmektedir. İkinici bir kefil mümkün olmaması durumunda istisnai olarak kişinin fikrine ve sosyal çevresine güven duyulmasına göre sadece bir kefile de finansman sağlanabilir.

Son olarak, başlangıç finansmanının dünyadaki ve Türkiye’deki uygulamalarla benzer şekilde mikrofinans programında en fazla kullanılan finansman ürünü olması beklenmektedir. Temel fonksiyonu gelir getirici bir iş yapmak isteyen düşük gelirli kişilerin bu hedeflerini hayata geçirmeleri için ihtiyaç duydukları ilk finansmanı sağlamaktır. Aynı zamanda, ilerisi için kişiler hakkında katılım bankasının bilgi temin etmesi için en temel üründür. Vade, tutar, kefalet, finansman metodu gibi diğer detaylar her ne kadar burada bir çerçeve olarak belirtilse de uygulama sonrasında katılım bankasının stratejisine ve müşterilerin talepleri ile tutumlarına göre değişebilir.

3.2.1.9.1.2. Kurtarma Finansmanı

Katılım bankaları tarafından mikrofinans programında kullanılabilecek diğer bir finansman ürünü ise borç içerisine düşmüş ve bu nedenle herhangi bir ekonomik faaliyette bulunamayan kişileri, bu borçlarından kurtarmayı amaçlayan kurtarma finansmanıdır. Örneğin Pakistan’daki Akhuwat tarafından bu ürün sunulmakta ve özellikle tefeciliğin yüksek olduğu kesimlerde kullanılmaktadır. Buna göre, kişilerin borcu tek seferde Akhuwat tarafından ödenmekte ve kişinin bunu taksitler halinde Akhuwat geri ödemesi istenmektedir. Verilen tutar 50.000 rupi yani yaklaşık 2.000 TL olsa da bu rakam duruma göre yükseltilmektedir. Benzer bir ürün her ne kadar Türkiye’de informal yapılar (tefecilik) çok yaygın şekilde bulunmasa da farklı kanallar üzerinden borç batağına düşmüş kişilere yönelik sunulabilir. Tablo 43’te bu ürünün temel özellikleri özetlenmiştir.

Tablo 43:
Kurtarma Finansmanı Temel Özellikleri

Hedef Kitle	Gelir getirici bir işte bulunurken, aşırı borç yüzünden bu faaliyetlerine devam edemeyen kişiler.
Amaç	Kişilerin borç yükünden kurtularak tekrardan ekonomik olarak aktif hâle gelmesini sağlamak.
Finansman Yöntemi	Karz-ı hasen.
Maliyet	- Sabit bir operasyon bedeli. - Enflasyona da endekslenebilir.
Vade	1-3 yıl
Tutar	Maksimum 5.000 TL
Teminat	Kefil/Varsa fiziki menkul teminat
Taksit Ödemeleri	Aylık

Kurtarma finansmanı istisnai durumlarda kullanılabilecek bir üründür. Çünkü verilen finansmanla kişinin borcu tamamen kapatılmakta, direkt olarak herhangi bir ekonomik faaliyet desteklenmemektedir. Kişinin mevcut borcu kapatıldıktan sonra finansmanı geri ödeyebilmesi için gelir getirecek bir faaliyette bulunuyor olması gerekmektedir. Ancak bu durumdaki kişilere kurtarma finansmanı imkânı sunulabilir. Aksi taktirde kişinin verilen finansmanı geri ödemesi mümkün olmayacak, yeni borçlu olduğu kişi mikrofinans programı olacaktır. Bu nedenle hedef kitle, gelir getirici bir işte bulunurken, aşırı borç yüzünden bu faaliyetlerine devam edemeyen kişilerdir.

Herhangi bir mal ya da hizmetin finansmanı olmadığı için borca dayalı finansman metotları kullanılamayacaktır. En uygun yöntem karz-ı hasen olabilir. Diğer ürünlerde bahsedildiği üzere, katılım bankası, tercih etmesi durumunda bir sabit masraf bedeli alabilir, enflasyona da endeksleyebilir. Verilebilecek maksimum tutar kişinin borç durumuna ve sonrasında yapacağı gelir getirecek işin aylık beklenen nakit akışlarına göre değişecektir. 5.000 TL maksimum olarak belirlenebilir ancak ifade edildiği gibi kişinin borç durumuna göre bu rakam Akhuwat'de olduğu gibi bir miktar yükseltilebilir. Aynı şekilde aylık geri ödemelerin makul olabilmesi için vadenin de buna göre belirlenmesi gerekmektedir. Kişinin aylık beklenen geliri ve harcamaları dikkate alınarak vade belirlenmelidir. Ancak programın sürdürülebilirliği açısından maksimum süre olarak 3 yıl konulabilir. Teminat olarak ise aileden ve dışarıdan düzenli geliri olan bir kişinin kefil olması istenmelidir. Eğer varsa kişinin sunabileceği, üretim sürecinde kullandığı bir araç vs. gibi bir menkul varlık teminat olarak talep edilebilir.

3.2.1.9.1.3. Mikrogişimci Destek Finansmanı

Mikrofinans programına katılan müşterilerden bazıları daha yüksek tutarlarda finansmana ihtiyaç duyabilir. Yeni iş kurmak ya da işlerini büyütmek isteyenlere yönelik katılım bankaları tarafından başlangıç finansmanında belirtilen tutarların üzerinde bir ürün sunulabilir (Tablo 44). Genellikle İslami mikrofinans uygulamalarında ikincil kademe finansman metodudur. İlk etapta düşük bir finansman imkânı sağlanırken, kişinin

ödemelerini düzenli yapması ve MFK'nın kendisine güven duyması ile birlikte daha yüksek limitler üzerinden finansman sunulmaktadır.

Tablo 44:
Mikrogirişimci Destek Finansmanı Temel Özellikleri

Hedef Kitle	Yeni iş kurmak ya da işlerini büyütmek isteyen daha önce mikrofinans programına dâhil olmuş kişiler.
Amaç	Kişilerin mevcut gelir getirici faaliyetleri için ihtiyaç duyduğu finansman tutarlarının karşılanması.
Finansman Yöntemi	Başta murabaha olmak üzere diğer borca dayalı mikro-kredi yöntemleri kullanılabilir. Karz-ı hasenin tercih edilmesi katılım bankasının hedef kitlesine göre ve stratejisine bağlıdır.
Maliyet	<u>Karz-ı hasen için:</u> - Sabit bir operasyon bedeli. - Enflasyona da endekslenebilir. <u>Borca dayalı ürünler için:</u> - Diğer normal bankacılık ürünlerinin en düşük maliyetli olanı referanstır.
Vade	1-3 yıl
Tutar	Maksimum 10.000 TL
Teminat	Kefil ya da murabaha için alınan mal
Taksit Ödemeleri	Aylık

Katılım bankaları da ilk olarak başlangıç finansmanı ile destekledikleri mikrofinans müşterilerinden güvenilirliklerini ispat etmiş olan ve daha büyük finansmana ihtiyaç duyanlara mikrogirişimci destek finansmanı ürününü sunabilir. Murabaha ya da diğer borca dayalı mikro-kredi yöntemlerinden biri ile bu finansman sağlanabilir. Bununla birlikte katılım bankası mikrofinans programında belirlediği stratejiye ve hedef kitlesine göre karz-ı hasene dayalı olarak da mikrogirişimci destek finansmanı ürününü kurgulayabilir. Tutar görece diğerlerine göre yüksek olduğu için ve bir reel mal alışıyla direkt ilgili olmadığından karz-ı hasen yerine diğer metotları tercih edebilir.

İslami MFK'ların bazıları tarafından farklı isimlerde benzer yapıya sahip ürünler sunulmaktadır. Bunlar da mikrofinans programına dâhil olup ilk finansman sonrasında daha yüksek tutarlar sunan ikincil finansman ürünleridir. Farklı kuruluş örneklerindeki tutarlar Tablo 45'te sunulmaktadır. Buna göre örneğin, IBBL'nin mikrofinans programında kişilere

ilk olarak maksimum 145 USD verilirken, kişinin ödeme performansına göre bu tutar 6.000 TL (1.449 USD)'ye kadar çıkılabilmektedir.

Tablo 45:
Seçilmiş Mikrofinans Programları İkincil Finansman Tutarları

Kuruluş - Ülke	Başlangıç	İkinci Finansman
TGMP – Türkiye	1.000 TL / Kredi	Maksimum 5.000 / Kredi
IBBL - Bangladeş	~610 TL (145 USD) / Murabaha	~ 6.150 (1.449 USD) Murabaha
Akhuwat - Pakistan	~850 TL (200 USD) / Karz-ı Hasen	~1.830 TL (430 USD) / Karz-ı Hasen
Start - Kosova	~5.000 TL (1.000 EURO) / Murabaha	~7.630 TL (1.500 EURO) / Murabaha
Tazkiya – Endonezya	~500 TL / Karz-ı Hasen	1.000 / Karz-ı Hasen

Kaynak: Mülakatlar ve kuruluşların internet sitelerinden araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

* Finansman tutarlarının TL karşılıkları 4 Mayıs 2018 tarihli TCMB gösterge niteliğinde kur değeri olan USD/TL için 4,2550 ve EUR/TL için ise 5,0911'den hesaplanmış ve yuvarlanmıştır.

Türkiye'deki TGMP de girişimci kredisi ismiyle 5.000 TL'ye kadar kredi vermektedir. Bu kuruluşun üst düzey yöneticisiyle yapılan mülakatta bu tutarın daha önceden 10.000 TL olduğunu ancak fon kaynağındaki azalma nedeniyle 5.000 TL'ye indirildiği ifade edilmiştir:

Katılımcı 18: “Biz ilk kredi limitlerini düşük tutarız. Yani mikrokrediye yeni üye olmuş birinin kredi limiti 1.000 lira ile sınırlıdır. Çünkü birbirimizi bir tanıyalım nasıl gidiyor, iş yapabiliyor musun, riske edilen para çok küçük. Ondan sonra baktık iş yapıyor geliri de iyi, artık yapabiliyor, öğrendi. İkinci sene kredisini almak istiyor, o zaman işte bu defa 1.500 liraya çıkarıyoruz. Daha sonra 3. dönem daha artıyor. En son bu fon sıkıntısı nedeni ile 5 bin lirayla sınırladık ama önceki yıllarda 10 bin lira kredi verdiğimiz olmuştu.”

Katılım bankaları da TGMP'nin daha önceden uyguladığı şekilde, fon kaynaklarının da daha çeşitli olması nedeniyle finansman üst limitini 10.000 TL olarak belirleyebilir. Diğer finansman ürünlerinde olduğu gibi taksit ödemeleri aylık olarak yapılacaktır. Tutar diğer başlangıç finansmanından daha yüksek olduğu için teminatın daha güçlü olması gerekmektedir. Bu nedenle, teminat olarak aileden ve dışarıdan düzenli geliri olan bir kişinin kefil olması istenmelidir. Eğer varsa kişinin sunabileceği üretim sürecinde kullandığı bir araç vs. gibi bir menkul ya da gayrimenkul varlık teminat olarak talep edilebilir. Ayrıca, aylık geri

ödemelerin makul olabilmesi için vadenin de buna göre belirlenmesi gerekmektedir. Kişinin aylık beklenen geliri ve harcamaları dikkate alınarak vade belirlenmelidir. Ancak programın sürdürülebilirliği açısından maksimum süre olarak 3 yıl konulabilir.

3.2.1.9.1.4. Tarım ve Hayvancılık Finansmanı

Mikrofinansın en önemli hedef kitlelerinden birini kırsal kesimdeki insanlar oluşturmaktadır. Bu kesimin genel olarak geçim kaynağı tarım ve hayvancılıktır. Katılım bankalarının her ne kadar şubeleşmeleri genellikle kentlerde olsa da kırsal kesime yönelik de ürünler sunmaktadır. Katılım bankaları mikrofinans programı içerisine tarım ve hayvancılık kesimine özel ürünleri dâhil edebilirler (Tablo 47).

Dünyadaki İslami mikrofinans uygulamalarında da kırsal kesime yönelik özel ürünler sunulmaktadır. Örneğin IBBL'nin RDS programında bulunan ürünlerden bazıları Tablo 46'da verilmiştir. Buna göre programda, farklı faaliyet alanlarına yönelik tutarları 300 ile 600 USD arasında değişen ve vadesi de maksimum 2 yıl olan ürünler bulunmaktadır.

Tablo 46:
RDS Programındaki Tarım ve Hayvancılığa İlişkin Finansman Ürünleri

	Sektör	Süre	Üst Tavan Tutarı (BDT)	USD Karşılığı
1	Mahsul Üretimi	1 yıl	25.000/-	300
2	Fidancılık ve ticari amaçlı çiçek & meyve üretimi	1 yıl	50.000/-	600
3	Tarım makinesi	1-3 yıl	50.000/-	600
4	Hayvancılık	1-2 yıl	50.000/-	600
5	Kümes hayvancılığı	1 yıl	35.000/-	420
6	Balıkçılık	1-2 yıl	50.000/-	600

Kaynak: https://islamibankbd.com/rds/ceiling_of_investment.php, Erişim Tarihi: 12.05.2018

Benzer şekilde Türkiye’deki TGMP mikrofinans programında da hayvancılığa yönelik “hayvancılık kredisi” isimli maksimum 2.000 TL’ye kadar tutarlı ve 26 haftada geri ödenen bir ürün sunulmaktadır¹²⁹.

Tablo 47:
Tarım ve Hayvancılık Destek Ürünü Temel Özellikleri

Hedef Kitle	Tarım ya da hayvancılıkla ilgili bir iş yapmak isteyen ve daha önce mikrofinans programına dâhil olmuş kişiler.
Amaç	Tarım ve hayvancılık alanında gelir getirici bir faaliyet geliştirmek isteyen kişilerin duydukları finansman ihtiyacının karşılanması.
Finansman Yöntemi	Özellikle tarımsal üretimle yakından ilgili olan selem olmak üzere karz-ı hasen ya da murabaha, icâre gibi mikro-kredi türleri kullanılabilir.
Maliyet	<u>Karz-ı hasen için:</u> - Sabit bir operasyon bedeli. - Enflasyona da endekslenebilir. <u>Borca dayalı ürünler için:</u> - Diğer normal bankacılık ürünlerinin en düşük maliyetli olanı referanstır.
Vade	1-2 yıl
Tutar	Maksimum 5.000 TL
Teminat	Kefil ya da murabaha, icâreye konu olan mal
Taksit Ödemeleri	Aylık

Başta Ziraat Katılım olmak üzere katılım bankaları mikrofinans programlarına diğer uygulamalarda da olduğu üzere tarıma ve hayvancılığa özel ürünler dâhil edebilirler. Bu ürünün hedef kitlesini tarım ya da hayvancılıkla ilgili bir iş yapmak isteyen ve daha önce mikrofinans programına dâhil olmuş kişiler oluşturmaktadır. Ürünün amacı, bu kişilerin tarımsal üretime ilişkin girdilerini temin edebilmeleri, araç-gereç, canlı hayvan alımı gibi üretim süreci için gereken ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri için gerek duydukları finansmanı karşılamaktır. Finansman yöntemi olarak tarımsal ürünler için bir yenilik olarak selem kullanılabilir. Bu şekilde mikrofinans müşterisi mahsulün yetiştirilmesi için gereken harcamalarını yapabilir. Ancak burada katılım bankasının önceki ilgili bölümde de

¹²⁹ <http://www.tgmp.net/tr/sayfa/hizmetlerimiz/84/0>, Erişim Tarihi: 12.05.2018

bahsedildiği gibi sözleşmeye konu ürüne ihtiyaç duyan üçüncü bir kişi/kurum ile paralel selem yapması gerekir. Mikrofinans programında selem uygulaması katılım bankasının daha büyük tutarlarda aynı ürünü sunmasına bir ön çalışma, pilot uygulama görevi görebilir. Diğer yandan karz-ı hasen, murabaha ya da icâreye dayalı ürünler de bu grup içerisinde sunulabilir.

Tutar ve vade konusunda ise müşterilerin ihtiyaçlarına göre değişiklik olabileceği gibi RDS uygulamasında olduğu üzere, Türkiye'nin ekonomik durumu da dikkate alınarak 1-2 yıl vade ve maksimum 5.000 TL olarak tutar belirlenebilir. Selem uygulanması durumunda ürünlerin genellikle yetiştirme süreçlerinin maksimum 1 yıl olduğu dikkate alındığında vade de daha kısa yapılabilir. Taksit ödemeleri diğer ürünlerde olduğu gibi aylık yapılmalıdır ve teminat olarak ise kefalet ya da murabaha veya icâreye konu olan mallar kullanılabilir.

3.2.1.9.1.5. Mikrogişimler Kâr-Zarar Ortaklığı

İslami mikrofinansla çok sık olmasa da ortaklığa dayalı finansman yöntemleri kullanılmaktadır. Müşâreke bunlar içerisinde en tercih edileni olmakla birlikte mudârebe de uygulanmaktadır. Katılım bankaları da uygun bir sistem içerisinde ortaklığa dayalı yöntemleri mikrofinans programında deneyebilir (Tablo 48).

Tablo 48:
Mikrogişimcilerle Kâr-Zarar Ortaklığı Ürününün Temel Özellikleri

Hedef Kitle	Özellikle yenilikçi fikirleri olan daha önceden mikrofinans programına dâhil olmuş kişiler.
Amaç	Büyüme potansiyeli olan orijinal fikirlerin hem sermaye desteği hem de finansdışı yol gösterme ile başarıya ulaştırılması.
Finansman Yöntemi	Mudârebe, müşâreke.
Maliyet	Ortaklık söz konusu olduğu için baştan belirlenecek bir maliyet bulunamamaktadır. Projenin başında iki taraf belirli oranlarda bir ortaklık kurar.
Vade	Ortak olunacak işe göre değişmektedir.
Tutar	Projeye göre değişebilir. Ayrıca katılım bankası haricinde finansal katkı yapan başka ortaklar da dâhil edilebilir.
Teminat	-
Taksit Ödemeleri	-

Bu üründe hedef kitleyi özellikle yenilikçi fikirleri olan daha önceden mikrofinans programına dâhil olmuş kişiler oluşturmaktadır. Katılım bankası bu kişiler ile mudârebe ortaklığı kurup onlara finansman desteği sağlayabilir. Ayrıca eğitimler vererek işlerinin başarıya ulaşmasına katkı verebilir. Amaç, büyüme potansiyeli olan orijinal fikirlerin hem sermaye desteği hem de finansdışı yol gösterme ile başarıya ulaştırılmasıdır.

Bu projelerde katılım bankası riski yaymak için KOSGEB ya da müteşebbislerle işbirlikleri yapabilir. Böylece verilecek finansman tutarı daha da artabilir. Bu nedenle, farklı işbirlikleri ile projeye katılım bankasının ortaklığa koyacağı miktar değişebilir. Vade de aynı şekilde projeye bağlıdır. Mevcut uygulamalardan da anlaşılacağı üzere kâr-zarar ortaklığına dayalı olarak katılım bankalarının finansman sağlaması oldukça nadirdir. Bu nedenle, mikrofinans programında mikrogirişimcilere sunulacak kâr-zarar ortaklığı ürününün çok yaygın şekilde kullanılmasını beklemek oldukça güçtür. Çünkü katılım bankasının ya da diğer paydaşların desteklemek isteyecekleri şekilde yenilikçi projelerin üretilmesi zordur. Ancak, mikrofinans programına dâhil olanlar içerisinde -çok sık olmasa da- bu tarz projeler çıkabilir ve buradan elde edilen bilgi ve tecrübe katılım bankalarının daha büyük projeleri için de kullanılabilir.

3.2.1.9.2. Tasarruf Ürünleri ve Hizmetleri

Katılım bankaları mevcut uygulamalarında müşterilerine yönelik katılma hesabı ve özel cari hesap ürünlerini sunmaktadır. Mikrofinans programı içerisine dâhil olsun ya da olmasın, dileyen herkes katılım bankasında hesap açabilir. Mikrofinans programındakilerinin ise katılım bankasında hesap açmaları zorunluluktur. Çünkü finansman kullandırımı, geri ödemeler hep bu hesaplar üzerinden yapılacaktır.

Mikrofinans uygulamaları, aslında yoksul insanların da tasarruf yapabildiklerini göstermiştir. Yoksullara uygun finansal ürünler sunulduğunda elde ettikleri gelirlerin bir kısmını ileride kullanmak üzere tasarrufa ayırmaktadırlar. İslami finans için de aynı durum söz konusudur. Bunun en iyi örneklerinden biri dünyadaki ilk İslami bankacılık uygulamalarından olan MGTB'nin sunduğu tasarrufa dayalı finansman yöntemidir. Mikrofinans bağlamında tasarruf ürünlerinin de sunulması konusunda yönelttiğimiz soru üzerine Katılımcı 12, bu uygulamayı

ve Ahmed En-Neccar'ın yoksulların tasarruf yapabilmelerine yönelik yaklaşımını şu şekilde anlatmaktadır:

Katılımcı 12: *“Neccar, bildiğiniz klasik keynesyen tasarruf denklemini eleştiriyordu. O denklem hatırlıyorsunuz saving is a function of income [tasarruf gelirin bir fonksiyonudur]. Şimdi Neccar diyordu ki evet income [gelir] ama virgül aynı zamanda psikoloji. Psikoloji, yani insanlara ümit verirken en fakir fellahın dahi tasarruf yapabilir diyordu. Öyle bir yaklaşımı vardı. Bunun da sistemini şöyle kurdu. Bunu pek kimse bilmez. Ben kendisiyle iki yıl beraber çalıştığım için biliyorum. Herkes Grameen'nin başlangıç olduğunu düşünür ama hayır. Neccar'dır. Çünkü Neccar şunu diyordu: En fakir insanlar dahi bizim bankamıza gelir. Çok küçük miktarlarda para yatırdıkları zaman ve bu saving [tasarruf] eğilimini birkaç yıl devam ettirdikleri takdirde, yani düzenli bir biçimde çok küçük de olsa saving [tasarruf] yaptıkları takdirde, ben bunlara mudârebe kredisi veririm diyordu. Mudârebe finansmanı sağlarım diyordu.”*

Verilen bu anektot yoksulların da tasarruf yaptıklarını göstermesi açısından önemli olmakla birlikte, tasarruf sonrasında finansman kullanılması metodu mikrofinans programında da değerlendirilebilir. Ancak katılım bankaları tarafından mevcut durum içerisinde bu şekilde bir yöntem kullanılmamaktadır.

Bu noktada mikrofinansta bulunan tasarruf ürünlerine yönelik iki tür yaklaşımdan bahsetmek gerekmektedir. Bunlar; gönüllü ve zorunlu tasarruftur. Bazı mikrofinans uygulamalarında müşteriler tasarruf yapmaya teşvik edilirken, diğerlerinde tasarruf yapılması mikrofinans programına dâhil olmak için bir zorunluluktur. Yukarıdaki MGTB uygulaması ile zorunlu tasarruf benzer bir mantığa dayanmaktadır. Kişilerin finansman alması için zorunlu olarak bir tasarruf yapmaları gerekmektedir. Katılım bankalarının mikrofinans programında zorunlu tasarruf yöntemini benimsemesi yasal olarak bazı sorunları beraberinde getirebilir. Böyle bir zorlamanın şikâyet konusu olabileceğini ve zaman zaman karşılaştıklarını Katılımcı 23 şu şekilde ifade etmektedir:

Katılımcı 23: *“Zorunlu olarak ya da yatırtmak zor geliyor bana, riskli olur. Yapmak isteyen dava edebilir. Sıkıntı olabilir. Bunu yapan duyuyoruz arada şikâyet olarak geliyor bize.”*

Diğer yandan Katılımcı 22 ise bunun bir mevzuat değişikliği gerektirdiğini ancak böyle bir değişiklik ile şikâyet konusu olmaktan çıkacağını belirtmektedir:

Katılımcı 22: “*Bunların kanununa mevzuatına zorunlulukla ilgili bir madde koyabilirsen yapabilirsin.*”

Katılım bankaları mikrofinans programında gönüllü tasarruf yöntemini benimseyebilir. Mikrofinans müşterilerinin düzenli tasarruf yapmalarını teşvik etmek için düşük tutarlarda da katılma hesabı açmalarına imkân tanınabilir. Mevcut durumda katılım bankalarında katılma hesabı açabilmek için minimum yatırılması gereken tutar değişmektedir. Genel olarak en düşük tutar olarak 250 TL belirlenmiştir. Bu tutar mikrofinans müşterileri için özel olarak daha da düşürülebilir.

Tablo 49:
Katılım Bankalarının 1 Ay Vadeli Güncel Kâr Paylaşım Oranları

	Albaraka Türk	Kuveyt Türk	Türkiye Finans	Ziraat Katılım	Vakıf Katılım
250-25.000 TL	%80-20	%75-25	%75-25	%80-20	%75-25

Kaynak: Katılım bankalarının internet sitelerinden araştırmacı tarafından oluşturulmuştur, Erişim Tarihi: 16.05.2018

Ancak minimum tutarı indirmeden daha etkili bir teşvik, bu segmente yönelik kâr paylaşım oranlarının mikrofinans müşterisi lehine değiştirilmesi olabilir. Tablo 49’da görüldüğü üzere güncel durumda katılım bankalarının 1 ay vadeli TL katılma hesaplarına yönelik sundukları kâr paylaşım oranları birbirlerinden bazen farklılık göstermekle birlikte genel olarak %80-20 ya da %75-25’dir. Katılım bankası hesap açılırken müşteri ile yaptıkları pazarlık sonucunda bu oranları değiştirebilir. Genel uygulama, tutar ve vade arttıkça müşteri lehine kâr paylaşım oranının pozitif olarak değişmesidir. Örneğin 1 ay vadeli 10.000 TL için kâr paylaşım oranı %80-20 iken 200.000 TL için ise bu oran %75-25’tir. Ya da aynı şekilde 1 ay vadeli 10.000 TL için kâr paylaşım oranı %80-20 iken, 3 ay vadeli 10.000 TL için kâr paylaşım oranı %75-25’tir. Bu şekilde katılım bankası kendi payından müşteri lehine feragat edebilir. Mikrofinans programındakilere bir teşvik olması için de katılım bankası ilgili tutarlara ve vadelere yönelik 5 puanlık bir değişiklik yapabilir. Yukarıdaki aynı güncel tutar ve vade üzerinden %5’lik bir değişimle, Tablo 50’deki gibi bir kâr paylaşım oranları mikrofinans müşterilerine yönelik sunulabilir. Bu şekilde mikrofinans müşterilerinin, tasarruf eğilimlerinin artması için daha yüksek bir kâr payı alması sağlanabilir.

Tablo 50:
Mikrofinans Programına Özel 250-25.000 TL için Kâr Paylaşım Oranları

	Albaraka Türk	Kuveyt Türk	Türkiye Finans	Ziraat Katılım	Vakıf Katılım
Mikrofinans özel kâr paylaşım oranı	%85-15	%80-20	%80-20	%85-15	%80-20

3.2.1.9.3. Finansman ve Tasarruf Dışı Ürün ve Hizmetler

KBİM modelinde finansman ve tasarruf ürünlerinin yanında risk yönetimine ilişkin mikrotekâfül ve finans dışı eğitimlerin de sunulması gerekmektedir. Aşağıda bu iki başlık açıklanmaktadır.

3.2.1.9.3.1. Mikrotekâfül Ürünü

Önceki bölümlerde bahsedildiği ve mülakatlardan anlaşıldığı üzere mikrotekâfül ile mikrofinansın bir arada sunulması programın başarısını daha da artırmaktadır. Bu nedenle katılım bankalarının mikrofinans programlarında mikrotekâfül ürününü sunması tavsiye edilebilir. Mevcut durumda katılım bankaları NEOVA Sigorta ve Bereket Sigorta üzerinden müşterilerine çeşitli alanlarda tekâfül hizmetleri sunmaktadır. Yine aynı şekilde, mikrofinans programına da hedef kitlenin ekonomik durumlarını da dikkate alarak çok daha düşük tutarda prim ödemelerini içeren mikrotekâfül hizmeti entegre edilebilir.

Türkiye’deki TGMP’nin yaptığı uygulama örnek alınabilir. TGMP, mikrofinans programı üyelerine “Kaza sonucu ölüm, sürekli sakatlık teminatlarını kapsayan ve terör, deprem gibi doğal afetleri ayda yalnızca 1 TL ödeyerek 10.000 TL teminat altına alan ferdi kaza sigortası¹³⁰” yaptırmaktadır. Böylece üyelerin kendi iradeleri dışında karşılabilecekleri beklenmedik durumlar için bir koruma sağlamaktadır. Ayrıca TGMP tarafından “Yangın, sel, fırtına ve diğer doğal afetler nedeniyle ortaya çıkan zararlarda ev sahiplerini 15.000 TL, kiracıları 10.000 TL'ye kadar teminat altına alan konut sigortası¹³¹” da sunulmaktadır.

¹³⁰ TGMP tarafından sunulan mikrosigorta ürününe ilişkin detaylı bilgi için bakınız: <http://www.tgmp.net/tr/sayfa/mikro-sigorta-nedir-/129/1>, Erişim Tarihi: 27.05.2018

¹³¹ Mikro-konut Sigortası, <http://www.tgmp.net/tr/sayfa/hizmetlerimiz/84/0>, Erişim Tarihi: 27.05.2018

Katılım bankaları da benzer şekilde tekâfûl şirketleriyle anlaşarak aylık 1 kaç liralık prim ödemeleri ile mikrofinans müşterilerine mikrotekâfûl hizmeti sunabilir. Burada primin düşük olması, katılım bankası ya da tekâfûl şirketinin bunu desteklemesi, belki de buna bir sosyal sorumluluk olarak bakmasıyla mümkün olabilir. Yoksa aylık 1 TL ile 10.000 TL’lik bir masrafın teminat altına alınması zordur. TGMP örneğinde de Güneş Sigorta ve Büyükkaya Uluslararası Sigorta ve Reasurans Brokerliği bunu bir anlamda sosyal sorumluluk olarak desteklemektedir.

Katılımcı 18: “Güneş Sigorta, biraz daha destek kapsamında yapıyor. (...) Bir sosyal sorumluluk. Yılda 12 liraya hangi sigorta şirketi bir insanı sigortalar ki? Zorunlu değil ama aile üyelerini de aynı şekilde sigortalı yapabilirler. Çok büyük bir yardım Güneş Sigorta tarafından çok büyük destek. Bir de aslında aracı firma, Büyükkaya brokerlik, bize çok büyük destek olmakta.”

TGMP’de olduğu gibi mikrofinans programına dâhil olan kişilere mikrotekâfûl de zorunlu tutulabilir. Ancak bunun yukarıda bahsedilen zorunlu tasarruf konusunda olduğu gibi yasal olarak bir şikâyet konusu haline gelmemesine dikkat edilmelidir. Prim ödemeleri çok düşük olduğu için zorunluluğun bir sorun teşkil etmediğini Katılımcı 18 şu şekilde ifade etmektedir:

Katılımcı 18: “Biz de diyoruz ki abla işte bizim kurallarımız içerisinde böyle, bak senin sana şöyle faydaları var senin için ciddi teminat, yılda 12 lira ayda bir lira. Bu hiç kimseye zarar vermez, haftada 25 kuruş, kimse hayır demek istemiyor ki zaten bunun için ben istemiyorum krediyi demiyor hiç kimse, ama mikro konut zorunlu değil isteyenlere. Ama bu mikro-konut’tan daha doğuda terör olaylarından sonra birçok üyemiz gerçekten sigorta paralarını aldılar. Yani bu da onlara çok önemli destek oldu.”

Katılım bankaları tarafından mikrotekâfûl hizmetinin de programa entegre edilmesi, geri ödeme performanslarını olumlu etkileyecek ve böylece programın sürdürülebilirliğini daha da artıracaktır.

3.2.1.9.3.2. Eğitim Desteği

Mikrofinansta finansal desteğin yanında finans-dışı destek içinde sınıflandırılacak diğer bir destek türü eğitim desteğidir. Hedef olarak belirlenen yoksul kesimin, mikrofinans ile desteklenmeden önce program hakkında, temel finans gibi konularda bilgilendirilmesi, eğitilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde herhangi bir eğitim vermeden sadece finansman

sağlanması ile başarıya ulaşılması zordur. Çünkü bu insanlar genellikle eğitim durumları düşük ya da uzun süreli işsiz kalmalarından dolayı kabiliyetleri körelmiş kişilerdir. Mikrofinansın hedef kitlesinin bu yönünü Katılımcı 1 şu şekilde belirtmiş ve eğitimin önemini vurgulamıştır:

Katılımcı 1: *“Bu adamlar kabiliyetsiz değil ama kabiliyetleri körelmiş. Köz haline gelmiş yüklemen gerekiyor üfleme para vermek değil. Ona bu işi öğretmen gerekiyor. Herkes için geçerli ama onlar için çok daha geçerli.”*

İslami mikrofinansa önceki bölümlerde referans gösterilen Peygamber Efendimiz’in hadisi¹³² de eğitimin önemini vurgulamaktadır. Yine aynı şekilde Katılımcı 1 bu hadiste öne çıkan yol gösterme vurgusu üzerinden mikrofinansa eğitimin entegre edilmesinin önemini belirtmektedir:

Katılımcı 1: *“Burada püf nokta ne biliyor musun? İlk iki hamlesinde Efendimiz satıyor. Demek yoksulların iş yapma kabiliyetleri köreltiği için sürekli işsiz kaldıkları ve yardım aldıkları için hemen harekete geçmiyor. Efendimiz ne yapıyor ikisini de kendisi yapıyor. Bir karşılığı var piyasada Efendimizin. Dolayısıyla senin önerebileceğin şey de mutlaka çalışabilecek durumda olmasına rağmen bu insanların çalışma meleklerinin körelmesi ya da zayıf olması hasebiyle ilk dönemleri için ilave işbaşı eğitim yapılması gerekiyor. İŞKUR’un yaptığı gibi bizzat geçiş dönemi gerekiyor.”*

KBİM modeli için de aynı şeyler geçerlidir. Eğitim, programın başarısı için en önemli sacayaklarından biridir. Mikrofinans programına dâhil olanlara finansman sağlanmadan önce ve sonra katılım bankası personeli tarafından eğitimler verilmelidir. Girişimci kabiliyeti yüksek ve önemli bir fikri olanlardan bazılarını ise genel müdürlükte daha detaylı bir eğitim süreci sunulabilir. Bu kişiler mevcut girişimcilik programlarına (Örneğin, Albaraka Türk Garaj) dâhil edilebilir. Böylece katma değeri daha yüksek olan alanlara da mikrofinans programında başarı gösteren ve kabiliyeti olan kişiler yönlendirilmiş olur.

¹³² Başlık 2.1.’de Hadis-i Şerif ve İslami mikrofinans ilişkisine yer verilmiştir.

3.2.1.10. Katılım Bankası ve Diğer Paydaşlar Arasında İşbirlikleri

Katılım bankaları, mikrofinans programı için önemli paydaşlar arasında gösterilebilecek olan STK'lar ve KOSGEB ile farklı alanlarda işbirlikleri geliştirebilir.

3.2.1.10.1. Sivil Toplum Kuruluşları

KBİM modelinde STK'larla birçok alanda işbirlikleri gerçekleştirilebilir. Bu alanlardan biri hedef kitlenin tespit edilmesi ile ilgilidir. Önceki bölümlerde bahsedildiği üzere mikrofinans programında hedeflenen kitle katılım bankası açısından “yeni” bir kesimdir. Çünkü çoğu zaman durumu iyi olan müşteriler ile muhatap olmaktadır. Aynı zamanda düşük gelir grubundaki kişileri bulmak ekstra maliyet de yükleyecektir. Özellikle yoksullukla mücadele konusunda çalışan STK'lar ise hedef kitleyi tanımaktadır ve onlarla ilgili bilgiye sahiptir. Bu nedenle STK'lar, katılım bankasına mikrofinans programına dâhil edilebilecek kişiler hakkında referans olabilir. Böylece fiziki teminatı bulunmayan kişiler için STK'lar bir sosyal teminat vazifesi görecekler, katılım bankaları da bu kişilere mikrofinansman kullandırabilecektir.

Katılımcı 24, STK ile işbirliği yapıldığında katılım bankalarının herhangi bir araştırma maliyeti olmadan müşterilerini bulabileceklerini vurgularken, STK seçimine dikkat edilmesi gerektiğini belirtmektedir:

Katılımcı 24: “Katılım bankaları müşteri kitlesini hazır elinde bulmuş olur. O STK'nın tabi güvenilir, bayağı güvenilir olması lazım, çürük çarıkları içeri getirmemesi gerek. Müşteri bulmada dürüst bir STK yararlı olabilir.”

Katılımcı 20 de STK'lar vasıtasıyla katılım bankalarının operasyonel maliyetinin düşebileceğini vurgulamaktadır:

Katılımcı 20: “Tanışıklık dediğimiz konu önemli bir şeydir. Yani hazır keşfetmiş bir şey. Onun için kendisi [katılım bankası] ayrı personel istihdam edecektir, yerini yurdunu ölçmek, becerisini anlamak için. Oradan gelen referansları kullanırsa daha rahat eder. Belki onlar da başka fonksiyonlar üretirler. Buradan dinamik çıkar yani. Ne kadar çok kişiyi işin içeresine katabilirsanız o kadar çok şey çıkabilir.”

Uygulama tarafında olan Katılımcı 11 ise doğru müşterinin seçiminde katılım bankaları için STK işbirliğinin önemli olacağını belirtirken, bu noktada aralarında finansman kullandırmada bir ortaklığın söz konusu olamayacağını da ifade etmektedir.

Katılımcı 11: *“Katılım bankaları bir STK ile ortak girmek istemezler sadece onlardan istifade ederler. Yoksulu aramaktan çok bu krediyi verelim ama ödeyebilecek kişiye verelim ararlar.”*

Katılımcı 1, mikrofinans kullanıcısı, katılım bankası ve STK arasında bir ‘sosyal sözleşme’ oluşacağını ve STK ile işbirliğinin operasyonel maliyetleri düşürmenin yanında verilen finansmanın ödenmeme durumunda da farklı bir fonksiyon icra edebileceğini ifade etmektedir:

Katılımcı 1: *“Üç ayaklı olur: Katılım bankası, kişi ve STK. Üç ayaklı bir ‘sosyal sözleşme’ olur. Katılım bankası karz-ı hasen olarak parayı akıtacak, ödenmemesi durumunda ise sözleşmenin bir tarafı olan STK zekât parasından devreye girmiş olacaktır. STK’dan alacaksın parayı. Kişileri STK’dan bulacaksın ancak parayı da [ödenmeme durumunda] STK’dan alacaksın.”*

Katılımcı 17 de STK ile işbirliğinin hedef kitleye ulaşma noktasında iyi bir imkân sağlayacağını, katılım bankasının normal şartlar altında hitap edemeyeceği kitlenin de mikrofinans yoluyla desteklenmesine fırsat vereceğini vurgulamaktadır:

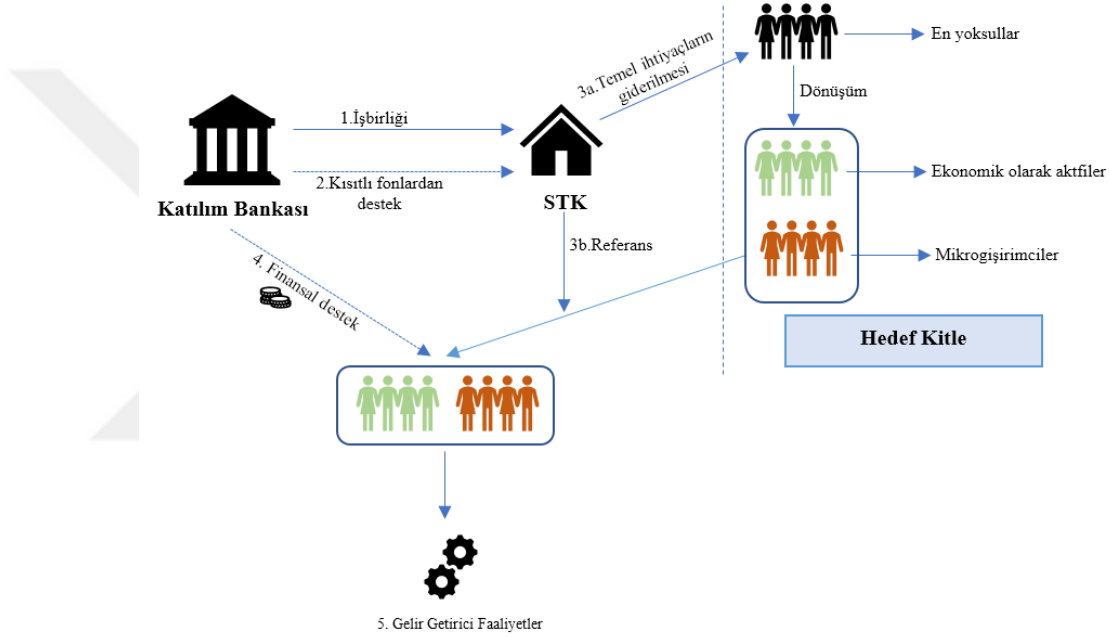
Katılımcı 17: *“Çok güzel olur. Katılım bankasına ulaşamayan veya katılım bankasının ulaşamayacağı doğru hedef kitleye aracılık yapabilirler. Aracılık yaparken de, dediğin gibi onların da asli görevi olan insanların hayatta kalmalarına, hayatı idame etmelerini sağlayacak katkıyı bir taraftan verirken, bir taraftan da onları topluma faydalı ve topluma yük olmayacak bir noktaya, hatta tam tersine topluma katkı sağlayacak bir noktaya getirmeleri bakımından da mikrokrediler bağlamında ilişkilerini sağlamış olacak.”*

Katılım bankaları mikrofinans programında STK ile işbirliği yaparak hedef kitlesini de genişletebilir. Sadece ekonomik olarak aktifler ve mikrogirişimciler değil bununla birlikte en yoksul kesime de ulaşabilirler. Çünkü kimi STK’lar toplumun tüm kesimlerine hitap edebilmektedir. Bu noktayı Katılımcı 20 hayattan örnekler vererek vurgularken, STK’nın önemini de belirtmektedir:

Katılımcı 20: *“Şu avantajı var tabi, kılcal damarlara ulaşmış, toplumla tanışıklığı daha ileri boyutlara götürmüş STK’lar pratik olarak fonksiyon icra edebilirler. (...)*

İnsanların başına bir sürü talihsizlikler geçmiştir. Bütün ümitleri kırılmıştır. Ama gerçekten onun elinden birisi tuttuğu zaman bir bakarsınız ki son derece güzel şeyler yapabilir. Böyle çok insan vardır. Onurunu zedelemiştir, parasızlıktan dolayı gidip dilenmek zorunda kalmıştır, kabiliyetlerini bastırmıştır, kötü insanlarla karşılaşmıştır. Bütün bunların hepsini değiştirmek mümkün olabilir aslında bu tür güzel yaklaşımlarla. STK'ların buradaki fonksiyonu aslında tanışıklığı sağlamak aslında önemli bir şeydir.”

Şekil 27:
Katılım Bankası - STK İşbirliği



Tüm bu değerlendirmeler de dikkate alınarak Şekil 27’de gösterilen katılım bankası ile STK arasındaki işbirliği süreci şu şekilde oluşturulabilir:

- 1- Katılım bankası ve STK arasında mikrofinans süreçlerinde tarafların rollerine ilişkin bir işbirliği oluşturulur.
- 2- Katılım bankası mikrofinans hedef kitlesinde kullanılmak üzere kısıtlı fonlardan bir kısmını STK’ya bağışlar.
- 3- Hedef kitle STK tarafından üç kısma ayrılır ve en yoksul kesim de hedef kitle içerisine dâhil edilir. Bu kesimin temel ihtiyaçları katılım bankası tarafından kısıtlı fon kaynağından bağışlanan katkılardan sağlanır ve ekonomik hâle dönüşmeleri hedeflenir (3a). STK, diğer hedef gruplar içerisinde mikrofinans programına

katılabilecek kişileri belirler ve bu kişileri referans olarak (sosyal teminat) katılım bankasına yönlendirir (3b).

- 4- Katılım bankası STK'nın referansı ile gelen kişileri mikrofinans programına dâhil eder ve uygun olan mikrofinansman yöntemleriyle destekler. Katılım bankası STK tarafından yönlendirilen kişilere eğitim de verir.
- 5- Mikrofinans kullanıcıları elde ettikleri finansmanı gelir getirici faaliyetlerde kullanır.

Katılım bankası-STK işbirliği iki tarafa da katkı sağlayabilir ancak bu ilişki içerisinde bir noktanın altının önemle çizilmesi gerekmektedir. Bu da katılım bankası tarafından işbirliği yapılacak olan STK'nın çok iyi analiz edilmesi ve seçilmesinin önemidir. Özellikle STK'nın faaliyet alanları, geçmişi, süreçlerinin şeffaflığına dikkat edilmelidir. Çünkü katılım bankaları güvene dayalı müesseselerdir ve işbirliği yapılan STK'nın -mikrofinans programı haricinde bile olsa- yapabileceği bir yanlışlık, usulsüz durum katılım bankasının da itibarını zedeleyebilir. Bu ihtimal de dikkate alınarak birlikte çalışılacak olan STK'nın çok dikkatli şekilde seçilmesi gerekmektedir.

3.2.1.10.2. KOSGEB

KOSGEB, KOBİ'lerin ve girişimciliğin desteklenmesinde Türkiye'deki en önemli kurumlardan biridir. Sunduğu çeşitli programlar¹³³ ile girişimcileri desteklemekte, birçok kişinin kendi işini kurmasına imkân sağlamaktadır¹³⁴. KOSGEB'in, KBİM modeli ile ilgili olarak iki önemli fonksiyonu bulunabilir. Bunlardan ilki girişimcilerin eğitilmesi ve bu kişilere sertifika verilmesidir. Diğer ise ortak finansman sağlanmasıdır.

KOSGEB'in hedef grubunu geniş bir kesim oluşturmaktadır. Her eğitim düzeyinden girişimciler KOSGEB'in eğitimlerine katılabilmektedir. Katılımcı 16 eğitime ilköğretim

¹³³ KOSGEB'in güncel destek programları için bakınız:

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/3/destekler>, Erişim Tarihi: 10.11.2017

¹³⁴ Örneğin; <http://www.haber7.com/bartın/2455143-hayalini-kosgeb-destegiyle-gerceklestirdi>, Erişim Tarihi: 10.11.2017

mezunlarının da katılabileceğini, ancak son dönemde eğitim durumuna göre farklı gruplar oluşturmaya başladıklarını belirtmektedir:

Katılımcı 16: *“İnsanlara nasıl iş kurulur, nasıl devam ettirilir, KOSGEB'in girişimcilik desteklerinden nasıl yararlanılır gibi konuları, mümkün olduğunca hedef gruba özel eğitimler halinde verilmesine yönelik bir programımız var. Eğer orta yüksek teknolojide bir bilişim sistemlerinde faaliyet göstermek istiyorsa bir firma, o eğitim gruplarını ona göre şekillendirmeye çalışıyoruz. İlkokul mezunu düzeyinde olanları ayırıyoruz, ayırmaya çalışıyoruz. Katılımcıların ihtiyaçlarına, niteliklerine, vasıflarına göre eğitim gruplarını şekillendirmeye başladık artık. Bu çerçevede eğitimlerimize talep fazla, yani şu anda neredeyse KOSGEB'in her müdürlüğünde eğitim yapılıyor. (...) Çok ciddi talepler var, insanlar ille de iş kuracağım diye düşünmüyor ama o belgeyi aldıkları zaman kendilerini daha bir güvende hissediyorlar. Bunu tabana yaymak adına, dediğim gibi bizim herhangi bir eğitim şartımız yok, isteyen herkes bu eğitimlere dâhil olabiliyor.”*

KOSGEB verdiği destekler öncesinde girişimcilerden eğitim almasını ve bu sertifikalar ile başvuru yapabilmesini şart koşmaktadır. Bununla birlikte Katılımcı 16, KOSGEB desteklerden faydalanabilmek için hâlihazırda bir işyerlerinin olmaması şartı bulunduğunu, verilen bu destek ile iş kurmalarının gerektiğini eklemektedir.

Katılımcı 16: *“Genelde vatandaşın geldiği alanlar hizmet ve ticaret alanlarından. İşte kimdir bunlar; küçük çaplı bakkallar, manavlar, kasap, berber, kuaför. Eğitime girip belgeyi aldıktan sonra ancak o zaman destek alabiliyorlar bizden. Önceden bir işleri varsa, resmî işleri varsa o alanda yapamıyor, başka bir alanda yapabiliyor. Yani derse ki, bir de bu programdan yararlanıp yine berber dükkânı açayım, olmuyor. Çünkü o zaman aynı alanda sırf destekten yararlanmak için yapıyorsun bunu şeklinde bir yorum yapılıyor. Dolayısıyla farklı alanlarda işletmelerini açmaları gerekiyor.”*

Bu noktada katılım bankası ile KOSGEB arasında eğitim ve sertifika konusunda işbirliği yapılabilir. Katılım bankası, mikrofinans programına başvuracak olan mikrogirişimcilerin KOSGEB eğitimlerine katılıp sertifika almalarını şart koşabilir. Aynı zamanda KOSGEB ile anlaşarak finansmana ihtiyaç duyan güvenilir ve gelecek vaad eden kişileri yönlendirmesi istenebilir. KOSGEB üst düzey yöneticisi olan Katılımcı 15, katılım bankalarının bu sertifikayı şart koşabileceğini ve bu şekilde referans sisteminin işleyebileceğini ifade etmektedir:

Katılımcı 15: *“Böyle bir [mikrofinans] fonu, hani sıradan gelen herhangi birine değil, KOSGEB'in süzgecinden geçmiş, en azından belli prosedürleri tamamlamış ve sertifika almış kişilere [kullanılabilir]. ‘Ben şöyle bir iş yeri kurdum, bana 50 bin lira*

işletme sermayesi kabininden para lazım. Bana verir misin?’ dediğinde ‘ya dur bakalım. Sen kimsin, in misin cin misin, iş yeri nasıl açacaksın, çiğ köfteci mi açıyorsun, simitçi mi açıyorsun’ falan demektense işte KOSGEB’in evrakları ile gelecek. KOSGEB’in orada kurulları ya da ilgili uzmanı değerlendirmiş olacak ve ‘buna şöyle şu kadarına kadar destek veririz’ dediğinde en azından hem bir ölçü olmuş olacak.”

Katılımcı 15 aynı zamanda, KOSGEB’in süzgeçinden geçen kişilerin desteklenmesinin katılım bankasının sadece riskini azaltmak değil aynı zamanda mikrogişirmcilerin de kendilerine olan güvenlerini de artıracığını ifade ederken, talep tarafında da Türkiye’de girişimci potansiyelinin bulunduğunu belirtmektedir:

Katılımcı 15: “[Katılım bankasının] ‘Senin güzel projen var, sen akıllı adamsın, dürüst adama da benziyorsun, KOSGEB projeni beğendi, ben de yanında olacağım’ demesi önemli. Yani adam hem özel sektörü yanında görüyor hem devleti yanında görüyor; canla başla çalışır. Bence bunu görmeli insanlar. Aslında insanlarımız batıya falan bakıldığında çok daha müteşebbisler.”

Katılım bankaları ve KOSGEB arasında diğer bir işbirliği ise mikrogirişimcinin ortak desteklenmesi şeklinde olabilir. Hâlihazırda KOSGEB’in teşvik programlarından katılım bankalarının istenen düzeyde yararlanamadığını Katılımcı 14 ifade ederken, aslında KOSGEB’in desteklerinin katılım bankalarının çalışma prensiplerine uygun olduğunu belirtmektedir:

Katılımcı 14: “Girmedim işte katılım bankaları, problem orada. Bilgi eksikliği var benim tahminim. Sonuçta bu tarz krediler katılım bankaları için daha uygun. Niçin daha uygun? Zaten diyecekki, esnafkredisi arkadaş ne aldın? ‘Hammadde aldım, mal aldım, belli faturayı getir’ vadelendiriyor zaten.”

Katılımcı 16 ise katılım bankalarının KOSGEB’in bazı programlarına¹³⁵ girememelerinin nedeninin bu kuruluşların şu an için çok yaygın olmaması ve ölçek ekonomisinden faydalanamamaları olduğunu belirtmektedir. Ancak katılım bankalarını da programlarına dâhil etmek için çalıştıklarını ifade etmektedir:

¹³⁵ Katılımcı 16, KOSGEB’in 2017 yılında uyguladığı “2017 Yılı KOSGEB Sıfır Faizli İşletme Kredisi Faiz Desteği” programından bahsetmektedir. Detay için bakınız: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6116/2017-yili-kosgeb-sifir-faizli-isletme-kredisi-faiz-destegi>, Erişim Tarihi: 30.11.2018

Katılımcı 16: “Çalışıyorlar bir taraftan. Biz de çalışıyoruz. Normal bankalar kadar uygun fiyat veremiyorlar. Tabii biz maliyeti karşılıyoruz, onların maliyeti yüksek. Niye? Çünkü oturmamış, yeterli portföyü yok, çapları henüz ufak. O yüzden onlar düşük maliyet çıkartamıyorlar, bu yüzden dâhil olamıyorlar.”

KOSGEB’in katılım bankalarıyla işbirliği yapmaya açık olduğunu katılımcılar belirtirken, bu durumun aslında toplumun geniş bir kesiminin ihtiyacı olduğunu, başvuranlardan bazı kişilerle yaşadıkları anektotlar üzerinden Katılımcı 16 aktarırken, benzer durumlarla Katılımcı 14 de karşılaştığını belirtmektedir.

Katılımcı 16: “Şunu özellikle vurgulayalım. Standart bankayla çalışmaktan imtina eden bir kitle var. Dolayısıyla onların enstrümanlarını kullanmak istemeyenlere, kendilerini rahatsız hissedenlere de alternatif programlar koymamız gerekiyor. Kredi faiz desteğinden yararlanmak için gelen bir vatandaş ‘faizsiz kredi verdiğinizizi duyduğum gerekli başvuruları yaptım, bir inceler misiniz?’ diye sordu. Dedim yani biz faizsiz kredi vermiyoruz ama o kredinin maliyetini karşılıyoruz bankalardan kullanacaksınız. ‘Nasıl bankalardan?’ İşte normal devlet bankalarından kullanabilirsiniz dediğimde ‘o zaman yine faiz var işin içerisinde’ dedi. Evet dedim yine faiz var ama biz ödüyoruz, o şeyin maliyetini karşılıyoruz. Sizin herhangi yaptığınız bir şey yok. ‘Ben bunu bir daha değerlendirmem lazım’ deyip vazgeçenler var. Dolayısıyla biz kendimizi varolanın akışına kaptırmamamız gerekiyor bizim diğerlerine de alternatif ortaya koymamız lazım.”

Faiz hassasiyeti bulunanların yanında KOSGEB’in mikrogirişimciye yaklaşımı da KBİM modeli ile benzerlik göstermektedir. Katılımcı 14, KOSGEB’in fon sağlarken kişinin eğitimine değil aklındaki projeyi gerçekleştirebilecek kabiliyetinin olup olmadığına baktıklarını ifade etmektedir. Bu noktada katılım bankasının mikrofinans programındaki hedef kitlesinden eğitim durumu düşük olanlar da KOSGEB’e yönlendirilebilir.

Katılımcı 14: “İş fikrine bakıyoruz. Şimdi diğerini de bakıyoruz, yazmış diyor ki 10 yıldır bu işin ustalığını yaptım. Şimdi bu üniversite mezunundan çok daha değerli bizim için. İlkokul mezunu onu seçiyoruz mesela.”

Bu anlamda katılım bankası zaten mikrofinans programının kapsamına giren kişileri KOSGEB ile ortak olarak finansal açıdan destekleyebilir. Böyle bir potansiyelin olduğunu, faiz hassasiyetinden dolayı KOSGEB’in mevcut programlarından da faydalanmaktan imtina eden insanların bulunduğunu, katılımcılar ifade etmektedir. İki kuruluş arasındaki işbirliğinin nasıl olabileceğine yönelik de Katılımcı 15 görüşlerini belirtmiştir:

Katılımcı 15: “Mesela işte bu mikrofinans dediğiniz aslında tam yeni girişimci desteğine uyuyor. Yeni girişimci desteğinde ne deniyor. Finans kurumlarının, katılım bankalarının fonksiyonları şu olabilir: Biz baştan yeni girişimcilerin iş planını onaylarsak şöyle bir anlaşma yapabiliriz. Onayladığımız planlar üzerinden girişimcinin kendi özkaynağı yoksa, finansman sağlanması gerekiyorsa, sen [katılım bankası] bu iş modeline KOSGEB'in sağladığının dışında belli bir miktara kadar da finansman sağlarsın. O KOSGEB'e sonradan ödeyecek, bir kısmını avans olarak verecek, ama sen [katılım bankası] kalan kısmını finanse edebilirsin.”

Katılımcı 15, aynı şekilde sistemin katılım bankasından KOSGEB'e doğru da tersine işletilebileceğini ve katılım bankalarının finansal kiralama gibi farklı finansman yöntemleri ile sürece dâhil olabileceğini ifade etmektedir:

Katılımcı 15: “Belki oradan alacak gidecek 3 sene sonra 1 milyonluk ciroya ulaşacak. Bu tür şeyleri kaçırmama anlamında işte diyorum tersten de başlanabilir. Şu denebilir finans kurumlarına, kardeşim sana göndereyim sen incele kafana yatıyorsa, sen avansını ver, işe bir başlasın, söz bizim kurumun ön onayından geçmiş olacak, ben de zaten şu kadarını garanti ediyorum, veriyorum. Faizsiz hibe veriyorum, sen ortak ol. Yani illa ortak diye değil de ekipman alacaktır mesela ona icabında leasing [icâre] yapar.”

KOSGEB yöneticilerinin katılım bankalarıyla çalışma noktasında yaklaşımları oldukça pozitif olmakla birlikte, katılım bankalarının mevcut pozisyonu ile ilgili Katılımcı 14'ün çok yavaş hareket ettiklerine yönelik görüşü de dikkat çekicidir:

Katılımcı 14: “Katılım bankalarının bir şekilde bu işe eğilmeleri, kafa yormaları lazım. Veya birilerinin kafa yorup onlara program sunması gerek. Bunun caiz olmayan tarafları sunulur, oradaki kurullarda değerlendirilir. KOSGEB'e, bakanlığa teklif götürülür: Şöyle olursa biz de bunlara girebiliriz gibi. Buradan katılım bankaları zaten uzak duramazlar, ama çok yavaş ilerliyor, adım atmıyorlar.”

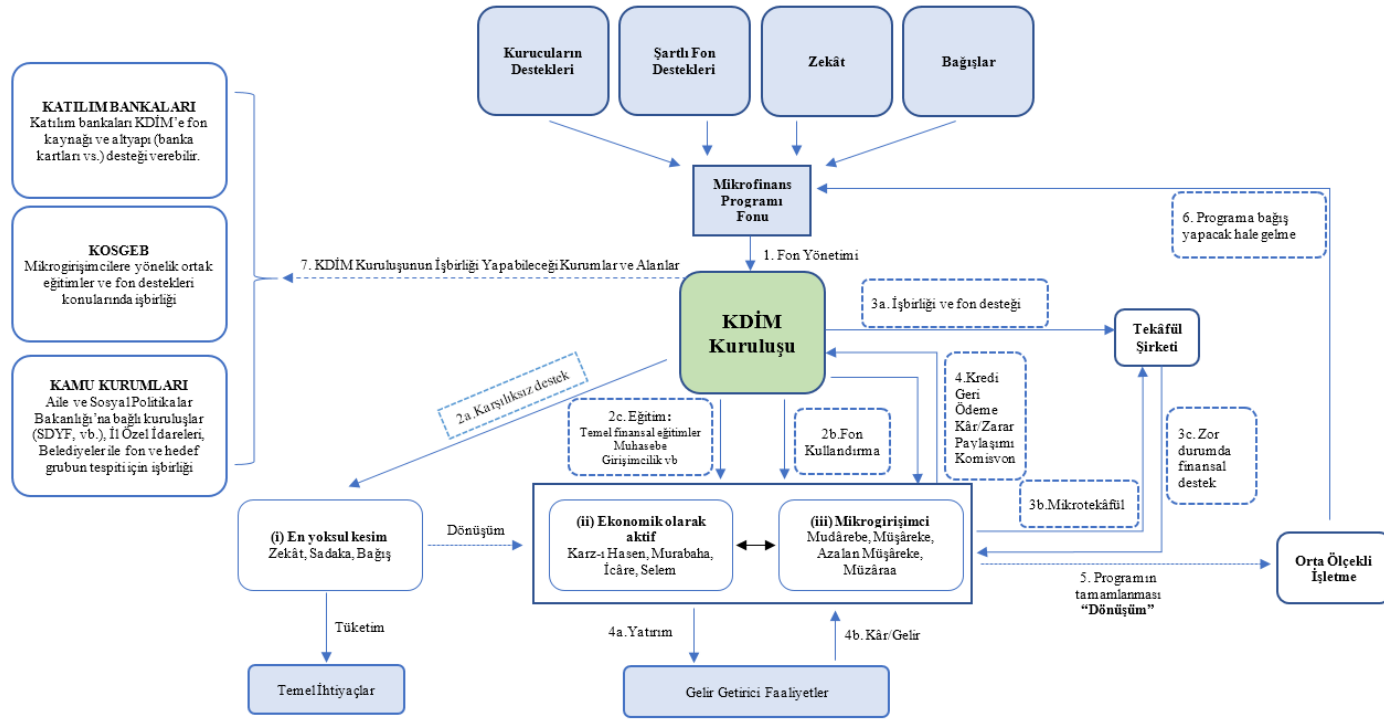
Sonuç olarak KOSGEB ile katılım bankalarının mikrofinans programında iki açıdan işbirliği yapması büyük önem taşımaktadır. Bunların ilki girişimcilerde kapasite geliştirmeye yönelik eğitim ve sertifika programlarının hayata geçirilmesidir. KOSGEB'in mevcut eğitimlerine mikrofinans müşterileri rahatlıkla yönlendirilebilir. İkincil olarak ise KOSGEB'den ya da katılım bankasından başlatılarak mikrogirişimcilere ortaklaşa finansman desteği verilmesidir. Hâlihazırdaki KOSGEB'in programlarında küçük değişiklikler yapılarak katılım bankalarının da bunlara dâhil olması rahatlıkla sağlanabilir. Bu noktada KOSGEB'in yaklaşımı oldukça yapıcıdır.

3.2.2. Model 2: Katılım Bankaları Dışı İslami Mikrofinans Modeli

Katılım bankalarında İslami mikrofinansın organizasyon yapıları içerisine entegre edilerek uygulanması üzerine olan KBİM modelinden sonra, katılım bankası dışında bir yapı üzerinden yapılandırılan model bu bölümde incelenmektedir. Önceki model ile benzer kısımlar tekrara düşmemek için kısaca belirtilip, katılım bankası dışı İslami mikrofinans (KDİM) modelini farklılaştıran bölümler ayrıntılandırılmaktadır. Özellikle dünyadaki ve Türkiye’deki banka dışı İslami mikrofinans modelleri uygulayıcılarıyla yapılan mülakatlardan elde edilen bilgiler ile model temellendirilmektedir. Kurumsal yapı olarak model, Türkiye’deki konvansiyonel MFK’larda¹³⁶ olduğu gibi vakıf yapısına dayanmaktadır. Modelin genel çerçevesi Şekil 28’de sunulmaktadır.

¹³⁶ Kadın Emegini Destekleme Vakfı mikrofinans programı ve Türkiye İsrafi Önleme Vakfı bünyesindeki TGMP.

**Şekil 28:
KDİM Modeli İşleyişi**



KDİM kuruluşu mikrofinans hizmeti sunmak için vakıf şeklinde kendisini yapılandırır. Vakfa bağlı olarak iktisadi teşekkül kurulur.

1. Farklı kaynaklardan elde edilen fonlar KDİM kuruluşu tarafından yönetilir.

2. KDİM tarafından düşük gelir grubundaki üç kesim hedef olarak belirlenir: En yoksullar, ekonomik olarak aktifler ve mikrogişimciler. herkes hedef kitle olarak belirlenir. (i)'deki kişilere/gruplara zekât, sadaka ve bağış üzerinden karşılıksız yardım yapılır ve bu kişilerin/grupların ekonomik olarak aktif hale gelmesi sağlanır (2a). (ii)'dekilere borca dayalı farklı sözleşme türlerinde finansman sunulur. (iii)'deki kişilere/gruplara ise ortaklığa dayalı finansman yöntemleri uygulanır (2b). KDİM bu gruplara finansal destek, eğitim, altyapı desteği de verir (2c).

3. KDİM bir tekâfûl şirketi ile anlaşır ve aynı zamanda bu fona katkıda bulunabilir (3a). Programa başvuranların mikrotekâfûl programına üye olmaları istenir (3b). Olağan dışı durumlarda (hastalık vb.) mikrotekâfûl fonundan mikrofinans kullanıcılarına destek sağlanır (3c).

4. Gelir getirici faaliyetlere yönlendirilen (4a, 4b) finansmandan elde edilen kâr KDİM'e aylık taksitlerle geri ödenir. Karz-ı hasen kullanıldığında sadece anapara taksit tutarı KB'ye ödenir.

5. Program sonucunda hedef kitlenin kendi kendine yeter hale gelmesi ve orta ölçekli bir işletme haline gelmesi hedeflenir. Bu kişiler herhangi bir finansal kuruluştan rahatlıkla finansman temin edebilecek hale gelmektedir.

6. Aynı zamanda mikrofinans kullanıcılarının gelirlerinin artması sonucunda mikrofinans programına bağışçı olarak destek vermesi de söz konusu olabilir.

7. KDİM kuruluşu mikrofinans programlarında Katılım Bankaları, KOSGEB ve Kamu Kurumları ile çeşitli iş birlikleri yapabilir.

3.2.2.1. KDİM Modelinin Gerekçesi

Mikrofinansın İslami bankalar üzerinden sunulmasının daha çok kişiye ulaşabilmesi, yaygın şube ağı, teknolojik ve finansal altyapı, kalifiye personel gibi birçok avantajlarının bulunmasına rağmen dünyada sınırlı sayıda İslami banka tarafından mikrofinans hizmeti sunulmaktadır. Bunun en önemli nedenleri arasında bankacılığın düşük tutarlı birçok kişiye finansman sağlayacak bir yapıya ve zihniyete pek sahip olmaması, kâr amaçlı kuruluşlar olmaları, çok fazla düzenlemeye tabi olmaları nedeniyle hareket alanlarının dar olması gibi birçok sebep sayılabilir. Tüm bu sebepler nedeniyle dünyadaki birçok başarılı İslami mikrofinans uygulamaları banka dışı kuruluş modelleri üzerinden uygulanmaktadır. Genellikle bu modeller STK tarzı kâr amacı gütmeyen kuruluşlardır.

Türkiye’de katılım bankalarının İslami mikrofinans yapmasında önceki bölümde de detaylı olarak değerlendirildiği üzere birçok fırsat bulunmaktadır. Bununla birlikte, mevcut durumda herhangi bir banka ya da katılım bankası tarafından Türkiye’de -dünyada anlaşıldığı şekilde- mikrofinans hizmeti sunulmamaktadır. Ancak hâlihazırda vakıf modeli üzerinden başarılı bir şekilde TGMP tarafından Türkiye’nin birçok ilinde yoksullara dönük mikro kredi sağlanmaktadır. Ancak bu kuruluş, sabit bir getiri üzerinden nakit kredi verdiği için İslami mikrofinans sınıflandırması içerisine girmemektedir. Bu nedenle Türkiye’de banka dışı kuruluş olarak da İslami MFK bulunmamaktadır. İslami MFK’ların kendine has yapılarını yansıtan modellerin Türkiye için de incelenmesi gerekmektedir. Böylece, İslami hassasiyetleri ya da diğer sebepler nedeniyle mikrofinans hizmetlerinden faydalanamayan yoksul kesime alternatif kuruluşlar sunulup, yoksulluğun azaltılmasına katkı sağlanabilir. Dünyadaki başarılı örnekler bu kuruluşların çok büyük etkiler doğurabileceğini göstermiştir. Önceki bölümlerde incelenen Pakistan’daki Akhuwat bunun en iyi örneklerindendir.

Mülakat yapılan kişiler içerisinde birçoğu, katılım bankalarının İslami mikrofinans sunmasının gerekliliğini ve bu kuruluşlardan böyle bir beklentinin bulunduğunu vurgulamakla birlikte çeşitli sebepler nedeniyle banka dışında da modellerin olmasının gerektiğini de ifade etmişlerdir. Katılımcı 11 katılım bankalarının hemen ilk aşamada

mikrofinansla girmesinin mümkün olamayabileceğini belirtirken, banka dışında bir kuruluşa fon kaynağı aktarabileceklerini ifade etmektedir:

Katılımcı 11: *“Kendi kaynaklarından yapma konusunda çok arzulu olurlar mı bilemiyorum. Çünkü kendi ana işleri var, ona odaklanıyorlar. Doğal olarak bunlar tali işleri gibi gözükiyor. Burada birazcık gönül ve bunun İslam iktisadi açısından hem yoksulluğu azaltmak açısından, böyle manevi taraflarını dikkate alan bir anlayışla olabilir. Biraz da buna odaklanmış insanların buraya bir takım fon aktarılması ile olabilir. Kurum da o aktarılan fona bir katkı sağlayabilir. Direkt kendisinin gireceğini şu aşamada biraz, zihinsel olarak hazır olduklarını düşünmüyorum açıkçası.”*

Yine aynı şekilde Katılımcı 11, katılım bankalarının muhatap olduğu denetim mekanizmasının mikrofinans yapılması noktasında sorunlar teşkil edebileceğini ve bu nedenle kurum dışında yapılmasında fayda olacağını şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 11: *“Bence bunu bir kurumun denetiminde, yönetiminde, bilgi ve otoritesinde dışarıda yapılmasında fayda var. Çünkü bu tür şeylerde Merkez Bankası, BBDD ve Maliye Bakanlığı siz kârsız fon kullanamazsınız, vergi kaçırıyorsunuz diyebilir. Orada sıkıntı çıkabilir. Bugün siz bir personele bile avans veriyorsunuz, niye verdiniz diyebiliyor. Vergisini ver diyor. Halbuki bir personele erken parayı ödüyorsun buna bile karışan bir devlet, buna da karışabilir.”*

Katılım bankalarının “banka” olma özelliklerinden dolayı mikrofinans programına dâhil olan kişilere diğer müşteriler gibi muamele etmesi gerektiği ve bu nedenle herhangi bir geri ödemede sorun yaşanması durumunda yasal takip süreçlerinin zorunlu olarak başlatılacağını belirten Katılımcı 21, bu nedenle bir vakıf üzerinden katılım bankaları ile işbirliği içerisinde yapılabileceğini ifade etmektedir:

Katılımcı 21: *“Ödemediği zaman adam ödemedi. Ama banka üzerinden bunu yaptığın zaman bankanın kredi müşterisi. İşte kredi borcunu zamanında ödemedi. Ödemediği zaman takipti, farklı mekanizmalar işin içerisine girecek bankacılık düzenlemelerinde. Bu bankacılık düzenlemeleri dışında bir vakıfla, vakfın hesabı üzerinden sanki yönetilebilirmiş gibi düşünüyorum.”*

Katılımcı 12 de katılım bankalarının alışkanlıklarına, iş yapış tarzlarına vurgu yaparak bunların değiştirilmesinin zor olduğunu, bu nedenle mikrofinansın banka dışında olmasının daha makul olacağını söylemektedir:

Katılımcı 12: “Bence banka dışında olsa daha bile iyi olur. Çünkü bankanın alışkanlıklarını değiştirmek çok zor.”

Benzer şekilde Katılımcı 9 da katılım bankacılığının mevcut ekosisteminin dışında bir yapı ile mikrofinansla daha geniş bir perspektiften bakılabileceğini, böyle bir bakış açısının da mikrofinans sektörünün gelişmesine daha büyük bir katkı yapabileceğini vurgulamaktadır:

Katılımcı 9: “Ama burada İslami yaklaşıma daha geniş açıdan bakmak lazım. Şunu demek istiyorum, mikrofinans katılım bankacılığı perspektifinden değil bence daha geniş bir perspektiften bakılması gereken bir konu. Katılım bankacılığının şuandaki ekosisteminin birazcık dışına çıkarak bakmak, belki mikrofinansın gelişmesi noktasında, başka bir alan olarak gelişmesi noktasında daha faydalı olabilir.”

Tüm bu değerlendirmeler de dikkate alınarak, banka dışı İslami MFK’ların katılım bankalarına kıyasla farklılık oluşturabilmesi, özellikle daha esnek bir yapı içerisinde faaliyet gösterebilmesi söz konusu olabilir. Önceki modelin kendine özgü güçlü yanları olmakla birlikte, KDİM modelinin de incelenmesi ve detaylandırılarak farklılıklarının ortaya konulması gerekmektedir. Bu şekilde yoksulluğun azaltılmasında değişik modeller üzerinden İslami mikrofinans rol oynayabilir.

3.2.2.2. KDİM Modelinin Amacı ve Hedefleri

KDİM modelinin amacı düşük gelir grubundakilere kâr amacı gütmeyen bir STK tarafından finansal ve finans dışı hizmetlerin sunulmasıdır. Bunu yaparken farklı kuruluş modelleri kullanılabilir ancak hem Türkiye’de mevcut durumda vakıf temelli MFK bulunması hem de dünyadaki benzer uygulamalar nedeniyle, vakıf üzerinden İslami mikrofinans modelinin tesis edilmesi daha uygulanabilir.

Önerilen İslami mikrofinans modeli ile yoksul kesimin sadece finansal açıdan değil, eğitim, manevi gelişim gibi finans dışı yönlerden de desteklenmesi ve toplumdaki dezavantajlı konumunun düzeltilmesi hedeflenmektedir. Bunun da İslami finansa uygun yöntemlerle gerçekleştirilmesi amaçlanmaktadır. Uygulanabilir bir model ortaya konularak Türkiye’de ilk İslami mikrofinans programlarının başlatılması için teorik altyapının geliştirilmesi hedeflenmektedir. Bu şekilde, mevcut ya da ileride kurulacak müstakil STK’ların, sadece

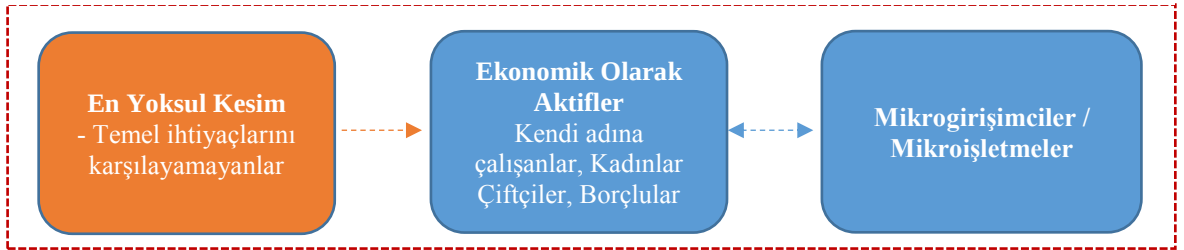
karşılıksız maddi destek sağlamak yerine İslami mikrofinans yoluyla insanları üretime yönlendirmelerinin teşvik edilmesi umulmaktadır.

Önerilen modelin nihai amacını ise İslami mikrofinans programı ile desteklenen kişilerin ileride kendi özkaynaklarıyla ya da diğer finansal kuruluşlardan rahatlıkla finansman sağlayarak işlerini büyütmeleri ve kendi ayakları üzerinde durabilecekleri bir konuma gelmelerini tesis etmek oluşturmaktadır. Bu kişiler artık MFK'dan değil, teminatları ve kredibiliteleri olduğu için diğer katılım bankalarından finansal hizmetleri alabilecek hâle gelmiş olacaktırlar.

3.2.2.3. KDİM Modelinin Hedef Kitle

KDİM modelinin hedef kitlesini önceki modelden farklı olarak en yoksulların da dâhil olduğu geniş bir kesim oluşturmaktadır. Çünkü STK'lar toplumun tüm kesimi ile muhatap olabilmektedir. Katılım bankalarının ise hem kendi iç dinamikleri hem de yasal düzenlemeler nedeniyle herkese hitap etmesi mümkün olmayabilmektedir. Bu nedenle katılım bankalarının, mikrofinans programlarında görece durumu daha iyi olan yoksulları hedeflemesi gerekmektedir.

Şekil 29:
KDİM Modeli Hedef Kitle



STK'ların temel amacı kâr elde etmek değildir. Kendilerinden yılsonunda temettü bekleyen ortakları ya da hesabına kâr payı tahakkuk etmesini bekleyen katılma hesabı sahipleri bulunmamaktadır. Faaliyetlerini; sürdürülebilir, düzenlemelere uygun ve şeffaf bir şekilde devam ettirmeleri beklenmektedir. Bu nedenle, toplumun daha alt kesimlerine de bu kriterlere uygun olarak mikrofinans hizmeti sunabilirler. İleride bahsedileceği üzere, zekât

ve bağış kabul edebiliyor olmaları sebebiyle bunları karşılıksız olarak en yoksul kesimin temel ihtiyaçlarını karşılamak için de kullanabilirler ve bu kişilere sonrasında mikrokredi verebilirler. Tüm bu sebeplerle katılım bankası modelinden farklı olarak bu model, toplumun tüm yoksul kesimlerini hedeflemektedir (Şekil 29). Bu açıdan bakıldığında, ilk katılım bankasındaki model sürdürülebilirlik yaklaşımına sahip ve büyüme odaklı girişimleri desteklerken, KDİM modeli ise yoksulluk yaklaşımına sahiptir ve geçim odaklı girişimleri hedeflemektedir.

Her ne kadar farklı olarak en yoksul kesim de hedef kitle içine dâhil olsa da diğer modellerle benzer şekilde en büyük pay ekonomik olarak aktif yoksullara ayrılmalıdır. Çünkü bu kesim gelir getirici faaliyette bulunabilir ve verilen finansmanı geri ödeyebilir. Böylece, finansmanların geri ödenmesi ve elde edilen kâr payları ile başka kişiler de mikrofinans programından faydalanabilecektir. Aksi taktirde sadece en yoksul kesimin temel ihtiyaçlarına kaynakların çoğunun ayrılması, bu kuruluşları diğer insani yardım kuruluşlarından farklılaştıramaz ve sürdürülebilirlik sorunları ile karşılaşmalarına neden olur.

Modelin hedef kitlesini oluşturan diğer grup ise mikrogişimciler diye isimlendirebileceğimiz, yenilikçi bir planları olan ve daha büyük tutarlara ihtiyaç duyan kişilerdir. Bu kişiler, mikrofinans programına dâhil olmuş ve aldığı küçük tutarlı finansmanı geri ödemedeki sorun çıkarmamış, bir güven tesis etmişlerdir. Diğer ekonomik olarak aktiflerden farklı olarak çok daha yenilikçi fikirlere sahiptirler ve bunun için daha yüksek tutarlarla desteklenmeleri gerekmektedir. Bu tarz durumda olabilecek kişi sayısı azdır.

Mikrogişimcilere yönelik mikrofinansın sunulmasında, bu gruba yönelik daha farklı bir yaklaşım sergilenmesi gerekmektedir. Katılımcı 12, tesis edilecek vakfın bu kişilere hem finansman hem de eğitim desteği vermesi gerektiğini ve girişimci bir yaklaşıma sahip kişiler tarafından bu alanın yönetilmesinin önemini şu şekilde ifade etmektedir:

Katılımcı 12: “Biz diyelim ki otuz kırk kişi bu parayı topladık aramızda. İki yolu var. Ya bankaya emanet edersin, ben şahsen etmem. Yani bu kafayla bunlar bu işi yapamazlar. Derhal murabaha yaparlar. Ben ne yaparım? Bu otuz kırk kişinin kurduğu vakfın başına venture capital [risk sermayesi] tecrübesi olan birini getirmek lazım. Onu ben de yapamam. Sen de yapamazsın. Yani burnu koku alan adam lazım

ona. Kokudan şunu kastediyorum yani girişimcinin gözünden anlayacak. Vakfın amacı girişimci yetiştirmek ve finansman sağlamak olacak. Her türlü destek hem finansman desteği hem yönetim desteği olacak. Girişimci dediğim adam genç, üniversiteli, mühendislik okuyan bir kişi. Mesela Google'ı geliştirenlerin ikisi de Stanford'dan terk. Düşün Stanford'u bitirmiyor adam. Geliyor ikinci sınıftan üçüncü sınıftan terk ediyor. Çünkü müthiş bir fikri var. Ondan sonra milyarlar kazanıyor.”

Katılımcı 14 de mudârebe konusuna vurgu yaparak aslında katılım bankasından emekli olan kişilerin, yılların birikimi olan tecrübelerini kullanarak, devletin de özellikle melek yatırımcılık yoluyla imkân sunduğu bir ortamda, girişimcileri destekleyebileceklerini belirtmektedir:

Katılımcı 14: “Şimdi bir sürü profesyonel insanlar var, [bu insanlar] emekli olup kenara çekilmeyecek. Katılım bankaları üst yönetimi diyecek ki ‘Ahmet Bey tamam teşekkür ederiz bu kadar hizmet verdiniz.’ Devlet de şimdi lisans veriyor. O da apayrı bir güzellik işte.”

KDİM kuruluşu, kendi bünyesinde hem düşük gelirli ekonomik olarak aktiflere küçük tutarlarda finansman sağlayabilir, hem de ayrı bir alan olarak bir risk sermayesi şirketi gibi daha yenilikçi fikirleri olanlara destek olabilir. Katılım bankasında üst düzey yöneticilik yapmış emekli kişiler de bu konuda görev alabilir. Ancak burada önemli olan, bu iki alanın birbirlerinden farklı oldukları ve farklı bir yaklaşım tarzını gerektirdiği hususunun anlaşılmasıdır. Katılımcı 12 de bu ikisinin farklı alanlar olduklarını ama aynı organizasyon yapısında bulunabileceğini ifade etmektedir:

Katılımcı 12: “Bunlar iki farklı boyut. Gerçek girişimci yani büyük hedefleri olan girişimciyle uğraştığın zaman o venture capital [risk sermayesi] oluyor. Ama küçük, çok küçük tasarrufları olan, büyük hedefleri olmayan, evinde mesela fason iş yapan veyahut da sokakta bir şey satan adamın eline biraz daha para geçsin diye örneğin küçük bir araba alıp adam muz satsın dediğinde bu mikrogirişim oluyor. O çok küçük bir şey. O da yapılabilir. Benim dediğim de yapılabilir. Venture capital de yapılabilir. Bu vakfın bir branşı olabilir ama bunlar çok ayrı şeyler. Ayrı şeyler ama aynı organizasyon bunu yapabilir. Büyük bir vakıf kurarsın, ciddi bir vakıf kurarsın, bunun bir venture capital branşı olur. O konuda uzmanlaşan insanlar oraya gider. Bir de küçük mikrofinansçılar olur. Aynı kurumun içerisinde olurlar ama ikisinin de amacı aslında aynıdır. Girişimci yetiştirmektir. O bakımdan tek bir vakıf bunu yapabilir. Küçük girişimci-büyük girişimci şeklinde.”

Konvansiyonel mikrofinanssta genel olarak kadınlar hedeflenmektedir ve önceki bölümlerde açıklandığı üzere bu duruma yönelik eleştiriler yapılmaktadır. İslami mikrofinanssta ise

sadece kadınlar değil aile kurumu hedeftir. Finansmanın kadına sağlandığı durumlarda bile ailenin diğer üyeleri sürece dâhil edilmektedir. Akhuwat'ten Katılımcı 35 cinsiyetler arasında bir ayırım yapmadıklarını hatta cinsiyet değiştirenlere bile mikrofinans sağladıklarını ifade ederken, temel hedefin aile olduğunu şöyle belirtmektedir:

Katılımcı 35: "Aileyi tercih etmekteyiz. Çünkü aile işletmeleri ile daha ilgiliyiz. Ve aile ilişkileriyle. [Karz-ı haseni] bireylere aile vasıtasıyla veriyoruz. [M. Özdemir: Sadece kadınları mı hedefliyorsunuz?] Asla. Belirli cinsiyet odaklı değil. Kadınlara, erkeklere hatta cinsiyet değiştirenlere de veriyoruz. Yani, sadece belirli bir cinsiyeti hedeflemiyoruz. Erkek, kadın ve cinsiyet değiştiren de olabilir."

Akhuwat'le benzer şekilde Endonezya'daki Tazkiya mikrofinans programı da, her ne kadar kadınlar çoğunluğu oluştursa da, aileyi hedeflemektedir. Bununla birlikte sadece kadını değil aileyi desteklemelerinin nedenini, erkeğin kadını istismar edebileceği ihtimali olarak belirtirken, erkeğin de sürece nasıl entegre edildiğini şu şekilde açıklamaktadır:

Katılımcı 32: "Çoğunlukla kadın. Çok az oranda ise erkek. Fakat kadınların arkasında da erkekler var ve erkekler işi yürütüyorlar. Kadınları değil aileyi hedefliyoruz. Çünkü, eğer kadınları hedeflese, erkek bazen parayı kötü şekilde kullanıyor ve kadına geri ödemesini söylüyor. İstismar ediyor. Fakat biz, erkeğin de gelip sözleşmeyi imzalamasını istiyoruz. Erkek de garantör oluyor. Biz kadının eve parayı getirip erkeğin suistimal etmesini istemiyoruz. Birçok yerde kötü şeyler oluyor. Kocasından eziyet edilip, dövülenler oluyor. Bu tarz durumlardan kaçınmak için erkeği de işin içine dâhil ediyoruz. Eğer dul iseler ya da bir eşleri yoksa, babası ya da kardeşini getirmelerini istiyoruz. Kardeşi ya da babası kadın ile birlikte gelip imzalıyor."

Türkiye'deki mikrofinans programı olan TGMP'de ise sadece kadınlar hedeflenmektedir. Ancak dünya uygulamalarında da görüldüğü üzere ailenin hedeflenmesi İslami mikrofinansta genel kabul görmüş bir yaklaşımdır ve onu konvansiyonel mikrofinanstan ayıran önemli özelliklerden biridir. KDİM modeli de sadece kadını değil tüm aileyi hedeflemeli, erkekleri de sürece entegre etmelidir. Akhuwat ve Tazkiya'nın yaklaşımları bu noktada benimsenebilir.

Hedef kitle ile ilgili olarak diğer bir husus ise toplumun tüm kesimlerine bu hizmetin sunulması, herhangi bir dini cemaate ya da gruba has olmamasıdır. Katılım bankalarında olduğu gibi İslami finansa inanan ya da inanmayan insanlar da buradan finansman

sağlayabilir. Önemli olan kişinin içinde bulunduğu durumdan çıkmak için ihtiyaç duyduğu finansmanı İslami bir yoldan temin etmesine aracı olmaktır. Tunus'taki Zitouna Tamkeen MFK'nın yöneticisi Katılımcı 33 de bu durumu vurgulamaktadır:

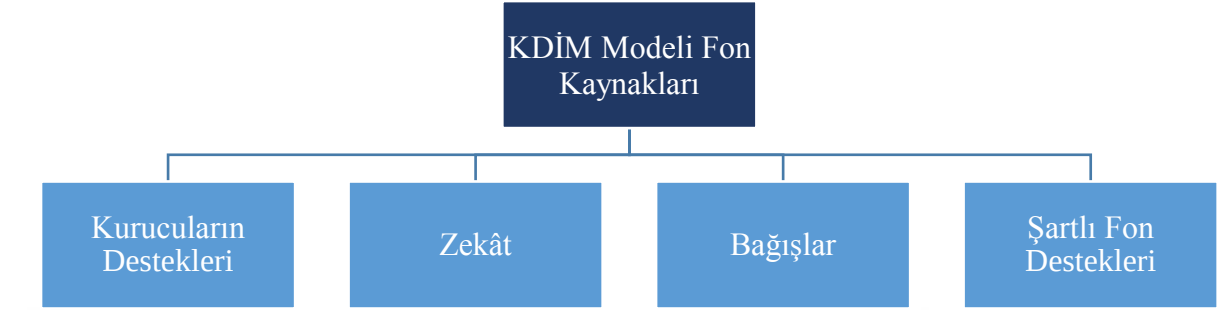
Katılımcı 33: "Sadece dindar insanlara yönelik değil. Birinci olarak biz apolitik olmak istiyoruz. Siyaset ile iştirak etmiyoruz. İkinci olarak, eğer bize başarınız ne diye sorarsan, İslami finansa inanmayan insanları bile çekebilmemiz, derim. Etik finans diyerek onları ikna ediyoruz. Ayrıca, ürünlerimizin ve hizmetlerimizin kalitesi, yenilikçi olmamız ile ikna ediyoruz. Bu bizim başarımız. Dindar insanlar tabiki faizle uğraşmak istemedikleri için bize geliyorlar. Bu da bir başarı mı? Evet. Ama tam bir başarı değil. Çünkü Peygamberimizin mesajı tüm insanlığıydı. Irkından, dininden, inançlarından, derilerinin renginden bağımsız olarak."

Sonuç olarak modelde önerilen KDİM kuruluşu farklı yoksulluk seviyelerine sahip tüm kesime hitap edebilir. Kadın ya da erkek arasında da konvansiyonel mikrofinansistinin aksine bir ayrım yapılmasına gerek yoktur. Ailenin hedeflenmesi gerekmektedir. Diğer yandan hedef kitle Şekil 29'daki gibi üç yoksulluk kategorisine ayrılabilir ve bu kategorilere yönelik farklı ürün ve yaklaşımlar sergilenmelidir. En fazla uzmanlık gerektirecek olan ise 3. kategori olan mikrogirişimcilerdir. Bu kesimin hem finansman yoluyla hem de fikirlerini hayata geçirmelerine imkân sağlayacak bir uzmanlığa sahip olmalarını sağlamak amacıyla, finans dışı araçlarla da desteklenmesi şarttır.

3.2.2.4. KDİM Modelinin Fon Kaynakları

Katılım bankalarının temel fonksiyonlarından biri her gerçek ya da tüzel kişilerden fon kabul edebilmeleridir. Kanun tarafından fon toplama yetkisi verilen sayılı finansal kuruluşlardandır. Bu nedenle, farklı hesap türleri altında birçok fon kaynağına ulaşabilmektedirler. Kendi bünyelerinde oluşturdukları mikrofinans programlarına da fon toplama yetkileri nedeniyle farklı kanallardan fon kaynağı temin edebilirler. KDİM modelinde ise, mikrofinans programlarına yönlendirebilecekleri katılım bankalarına göre sınırlı sayıda imkân bulunmaktadır. Bunların başında bağışlar gelmektedir. Bu bölümde bağışlar olmak üzere diğer fon kaynakları, önceki modelle ortak olanlara yüzeysel bir şekilde değinilerek incelenmektedir (Şekil 30).

Şekil 30:
KDİM Modeli Fon Kaynakları



3.2.2.4.1. Bağışlar

Dernekler ya da vakıflar bağış toplama yetkisine sahiptirler. KDİM modeli de dernek ya da vakıf üzerinden tesis edilebilir ve bu nedenle önemli fon kaynağını bağışlar oluşturmaktadır. Dünyadaki birçok STK modelindeki MFK'lar da kurumsal ya da bireysel bağışçıların destekleri ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Mülakat gerçekleştirilen dünya uygulamaları ve Türkiye uygulamasında da bağışlar fon kaynağının temelini oluşturmaktadır. Genel olarak KDİM modelinin bağışlar kalemi içerisindeki alt grupları şu şekilde sınıflandırılabilir: Katılım bankalarından gelen bağışlar, diğer tüzel kişilerin bağışları, mikrofinans programı üyelerinin bağışları.

3.2.2.4.1.1. Katılım Bankasından Gelen Fonlar

Katılım bankaları kendi bünyeleri içerisinde mikrofinansı sunabilecekleri gibi, bir sosyal sorumluluk olarak da mikrofinans hizmeti sunan STK'lara bağışta bulunarak yoksulluğun ortadan kaldırılmasında rol oynayabilirler. Katılım bankalarının TCMB'den alınan zorunlu karşılık gelirleri ile kâr mahrumiyeti cezalarından elde edilen gelirlerin bir kısmı, modelde sunulan KDİM kuruluşlarına bağış olarak aktarılabilir. Bu gelir kalemleri katılım bankaları için kendi bünyelerinin dışına çıkartılması gereken fonlardır ve her yıl tekrardan böyle bir gelir söz konusu olmaktadır. Bu nedenle, her sene katılım bankaları tarafından KDİM kuruluşlarına buralardan bağış sağlanabilir ve bu fonlar KDİM kuruluşlarının sürdürülebilirlikleri için oldukça önemli bir kaynağı oluşturabilir.

Tablo 51:
Katılım Bankalarının Zorunlu Karşılık Gelirleri ve Maksimum Yapabilecekleri Bağış Tutarları

<i>Bin TL</i>	Zorunlu Karşılık Gelirleri	Özkaynaklar	Maksimum Bağış Tutarı*
Albaraka Türk	32.547	2.481.506	9.926
Kuveyt Türk	50.595	4.591.151	18.365
Türkiye Finans	39.742	4.060.598	16.242
Vakıf Katılım	9.287	1.107.885	4.432
Ziraat Katılım	16.396	1.403.681	5.615
Toplam	148.567	13.644.821	54.579

Kaynak: Katılım bankalarının denetim raporlarından araştırmacı tarafından hesaplanmıştır.

*Yasal düzenlemedeki binde dörtlük oran üzerinden hesaplanmıştır.

Katılım bankası modelinde de incelendiği üzere İslami olmayan gelirler kalemlerinde oldukça yüksek tutarlar birikmektedir. 2017 yılsonu itibariyle TCMB’den gelen zorunlu karşılık gelirlerinin tutarı katılım bankacılığı sektörü için 149 milyon TL’dir. Kâr mahrumiyeti cezaları da eklendiğinde oldukça büyük bir potansiyel bulunduğu aşikârdır. Ancak katılım bankalarının yasal düzenleme¹³⁷ ile yapabilecekleri maksimum bağış miktarı özkaynakların binde 4’ü ile sınırlandırılmıştır. Bu nedenle, 2017 yılsonu rakamlarına göre yapabilecekleri maksimum bağış tutarları sektör için toplamda 55 milyon TL’dir (Tablo 51). Ayrıca katılım bankalarının diğer sosyal sorumluluk kapsamında yaptıkları yardımlar da düşünüldüğünde bu tutarların hepsinin KDİM kuruluşlarına aktarılması mümkün değildir. Ancak bu oranın neden konulduğunu ve esnetilebileceğini Katılımcı 22 ifade etmektedir:

¹³⁷ 9/6/2009 tarihli ve 27253 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan “Bankalar ve Konsolide Denetime Tabi Kuruluşlarca Yapılabilecek Bağış ve Yardımlara İlişkin Yönetmelik”in ilgili maddesi:

“MADDE 6 – (1) Bankalar ve konsolide denetime tabi kuruluşlarca bir hesap döneminde yapılan bağış ve yardımların toplam tutarı, 4 üncü madde esas alınarak Bankaların Özkaynaklarına İlişkin Yönetmelik uyarınca hesaplanacak bankanın konsolide olmayan özkaynak tutarının binde dördünü aşamaz. Bu tutarın en az yarısının, 13/6/2006 tarihli ve 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu uyarınca kurumlar vergisi matrahının tespitinde kurum kazancından indirilebilir nitelikteki gider veya indirim olarak dikkate alınabilecek bağış ve yardımlardan oluşması şarttır.”

https://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/mevzuat/bankacilik_kanununa_iliskin_duzenlemeler/1700bagisveya_rdimlary%C3%B6netmeli%C4%9Fi.pdf, Erişim Tarihi: 01.06.2018

Katılımcı 22: “Evet sınır var orada. Bağış sınırında değişiklik yapılabilir ama o dönemde bazı bankalar vakıflar kuruyorlardı. Orada dağıtması gerekenden çok daha fazlasını kendi personeline, kendi çalışanına aktarıyordu. İstisnalar olduğu için bankacılık kanununda binde dört gibi bir sınırlama getirildi.”

Her ne kadar düzenlemede mikrofinans lehine değişiklik yapılması kısa dönemde zor olsa da yine de katılım bankalarının yöneticilerinin, mevcut sınırlıklar altında, İslami olmayan gelirlerinin bir kısmı da olsa, KDİM modelinde önerilen kuruluşlara aktarması önemli bir fon kaynağı oluşturabilir (Şekil 31).



3.2.2.4.1.2. Diğer Kurumsal ve Bireysel Bağışçılar

KDİM kuruluşunun fon kaynağını oluşturan bağışlar bireysel ya da kurumsal destekçilerden gelebilir. Kurumsal destekleri hem özel hem de kamu olarak da ikiye ayrılabiliriz. Çünkü MFK’ların, yoksulluğun azaltılmasındaki rolleri nedeniyle sadece özel kurumlar tarafından değil aynı zamanda kamu tarafından da finansal açıdan desteklenmesi söz konusudur. Kamunun desteğinin sebebini ve önemini Katılımcı 32 kendi tecrübesinden şu şekilde açıklamaktadır:

Katılımcı 32: “Şu ana kadar iki eyalette hizmet sunarken şimdi bu sayı üçe yükseldi. Diğer yerlerde de bizim modelimiz benimsenecek. Devlet tarafından sağlanan

fonların, bireysel bağışlarla karşılaştırıldığında çok güçlü ve etkili olduğunu görüyoruz. Çünkü diğerleri [bireysel bağışlar] çok küçük tutarlarda. Devlet için faydası, çünkü politikaya, ya da politikacıların medyadaki kampanyalara baktığımızda, ne söylüyorlar? Yoksullukla mücadele etmeyi, çocukların okullara gidip eğitim almalarını temin etmeyi, hastanelerin iyi işlediğinden emin olmayı. Doğru mu? İşte bizim [mikrofinans] programımız ile de verdikleri bu sözleri yerine getirmiş oluyorlar.”

Ülkelere göre değişmekle birlikte İslami MFK’lar farklı organizasyonel yapılardan da bağışlar alabilmektedir. Örneğin Tazkiye’nin yöneticisi Katılımcı 32, faaliyetlerini çok daha fazla kuruluşa ulaştırmak için başka STK’ların da desteğini aldıklarını ifade etmektedir:

Katılımcı 32: “Her ay üyelik aidatı ödüyoruz. Fakat bu yeterli değil çünkü binlerce insana hizmet ediyoruz. Bu nedenle ne yapıyoruz, kooperatifimiz dışından örneğin yabancı STK’lar, yerel STK’lar, zekât kurumlarından, hükümetten bağış buluyoruz.”

Türkiye’deki MFK için de farklı kurumsal bağışçılardan destek alınması durumu söz konusudur. TGMP programının çeyrekse olarak yayımladığı denetim raporlarında ilgili dönemde kurumsal ve bireysel bağışçıların isimleri detaylı olarak yer almaktadır. Örneğin en güncel olan 2016 yılına ilişkin denetim raporunda kurumsal destekçiler arasında CITI Foundation, Kahramanmaraş İl Özel İdaresi, Grameen-Jameel, Nihat Gökyiğit, Malatya Belediyesi, HSBC, Rotary Vakfı Fonu gibi farklı kurumsal ya da bireysel destekçilerin ilgili yıl içinde yaptıkları bağışlar sunulmuştur (TGMP, 2016, s. 11). TGMP örneğinde bazen bağışlar bir şubenin açılması için¹³⁸ verilmekte hem açılış maliyetleri hem de mikrokrediye fon olarak kullanılmaktadır. Katılımcı 18, bağışta bulunan kuruluşlarla ilgili şu bilgiyi vermektedir:

Katılımcı 18 “BRJ diye bir kuruluş var, onlarla Sancaktepe'deki şubemizi açmıştık. Onlar bizim harcamalarımız için ayrı, bir defa da fon dağıtımı için ayrı bir fon gönderdiler, aktardılar. Bunu bir tek onlarla uyguladık. Karşılıksız bu şubeyi onlar açtılar, BRJ Sancaktepe Şubesi olarak. Ya da örneğin Ergani'deki şubemizi Hüsnü Özyeğin açmak istedi. Diyor ki ben size 500 bin fon aktaracağım. Siz bunu nasıl istiyorsanız kullanın. Personel giderleriniz, kredi dağıtımı için. Bununla ilgili bir sınırlandırma yapmıyorlar, istediğiniz yerde kullanabiliyorsunuz.”

¹³⁸ TGMP’nin 21 şubesi tamamen bağışlarla kurulmuştur. Bu şubelerin listesi için bakınız: <http://www.tgmp.net/tr/sayfa/mikro-kredi-destekcileri/131/1>

Bağışlar, verilen mikrokrediler için hem bir fon kaynağı oluşturmakta hem de kuruluşun operasyonel açıdan sürdürülebilirliğini sağlamak için kullanılmaktadır. Ancak kurumsal bağışların herhangi bir sebep nedeniyle kesilmesi MFK'lar için sürdürülebilirlik sorunlarını beraberinde getirmektedir. Katılımcı 34 bağışların STK'lar için önemini ve kurumsal desteğin kesilmesi ile karşılaştıkları güçlüğü şu örnek üzerinden açıklamaktadır:

Katılımcı 34: “2002’den 2008’e kadar İngiltere’deki dünya çapında faaliyet gösteren Islamic Relief’ten destek gördük. Her yıl bağışta bulundular. Kendi başımıza karşılayamayacağımız hizmetler için destek oldular. Paranın bir kısmı, aldığımız işletme komisyonu ile karşılayamadığımız masraflara bir kısmı da kredi olarak müşterilere verildi. 2008-2012 yılları arasında ise yeniden bağış alamadık ve her seferinde masraflarımız nedeniyle portfolyomuz azalmak zorunda kaldı. 2012 sonrasında ise İKB’den yeni bir fon sağladık ve 2013, 2014 ve 2015’te başabaş noktasında faaliyet gösterdik.”

Kurumsal bağışçılar verdikleri yüksek tutarlar ile MFK'ların daha çok kişiye ulaşmasında çok önemli bir rol oynamaktadır. Ancak bağışların kesilmesi ihtimali nedeniyle ortaya sürdürülebilirlik sorunu çıkabilmektedir. Diğer bir ifade ile, Kosova START örneğinde de görüldüğü üzere herhangi bir nedenden dolayı yapılan yüksek tutarlı bağış kesilebilir ve bu nedenle MFK faaliyetlerini küçültmek zorunda kalabilir. Akhuwat'den Katılımcı 35 bu hususu vurgulayarak, yüksek tutarlı bağışlardan ziyade organik bir büyüme istediklerini ifade etmektedir:

Katılımcı 35: “Genellikle dünyanın her tarafından bireysel bağışlar alıyoruz. Herhangi bir ülkeye bağımlı değiliz. Uluslararası STK'lardan da herhangi bir yardım almıyoruz. Ve herhangi bir ülkeden de.”

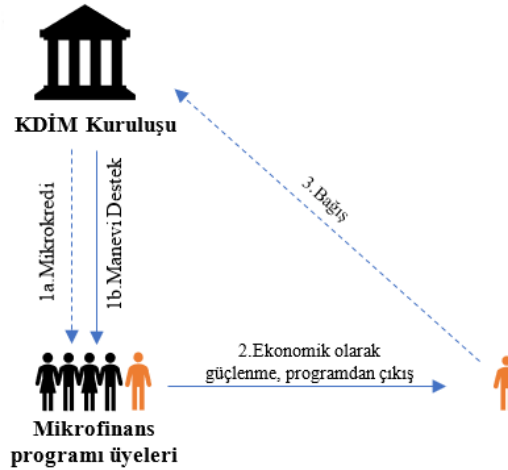
KDİM diğer MFK'lar gibi kamu ya da özel kuruluşlardan bağış desteği alabilir. Bunlar kaçınılmaz olarak en temel fon kaynaklarını oluşturacaktır. Bağışların artmasının KDİM kuruluşunun faaliyetlerindeki başarısı ve şeffaflık ile yakından ilişkisi bulunmaktadır. Yoksulluğun ortadan kaldırılmasına verdikleri destek ve insanların hayatlarında yaptıkları değişikliklerin toplum tarafından bilinmesi ile birlikte, insanlardan takdir görüp bağışlar daha da artabilecektir. Dünyadaki ve Türkiye'deki örneklerde de bu durum ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte sadece kurumsal, büyük tutarlı bağışlara bağımlı kalınması ilerleyen dönemde sürdürülebilirlik sorunlarına yol açabilir. Bu nedenle, olabildiğince bağış

kanallarının çeşitliliğinin dengeli tutulması ve sadece kurumsal bağışçılara değil bireysel bağışçılara da yönelinmesi gerekmektedir. Bu şekilde fon tarafından kaynaklı riskler azaltılabilir ve KDİM kuruluşu daha sürdürülebilir bir büyüme gösterebilir.

3.2.2.4.1.3. Mikrofinans Programı Üyelerinin Bağışları ve Tasarrufları

KDİM modeli için bağış kalemi içerisindeki diğer bir önemli fon kaynağını mikrofinans programına üye olanların yaptıkları bağışlar oluşturmaktadır. Bunun gerçekleşmesi için programdan destek alan kişilerin kendilerine yetebilir hâle gelmeleri ve kendisi gibi diğer insanların da bundan yararlanmasını istemesi gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle, mikrofinans üyesinin bu programın kendisi üzerinde yaptığı pozitif katkının ve yapılan işe olan inanmışlığıyla diğer üyelerin de bu hayırlı işe katılmasını istemesi, kişiyi bağış yapacak konuma getirebilir (Şekil 32).

Şekil 32:
Üyelerin Bağışçı Hâle Gelme Süreci



Program üyelerinin bağışçı konuma gelmesinin kuruluşun sürdürülebilirliği ile de yakından ilişkisi bulunmaktadır. Dünyanın en büyük İslami MFK'sı olan Akhuwat'ın sürdürülebilirliğini nasıl sağladığına yönelik kendisine ilettiğimiz soru üzerine Katılımcı 35, finansman alanların daha sonra bağışçı hâle getirilmesinin sürdürülebilirlikteki önemini vurgulamaktadır:

Katılımcı 35: “[M. Özdemir: Sürdürülebilirliği nasıl sağlıyorsunuz? Sizin için risklerden biri mi?]” “Evet çok önemli bir konu. İnsanların hakkında konuştukları en önemli mesele bu. Sürdürülebilirlik, nasıl? Şunu hemen belirtmem gerekir ki biz faaliyetlerimize 2001 yılında 100 dolar ile başladık. Şu an 2017 yılını 47 milyon dolar ile bitiriyoruz. Ve hala da büyüyor. Sürdürülebilirlik 17 yıldır burada duruyor ve devam ediyor. Ne görüyoruz? Bizden borç alanlar bağışçıya dönüşüyor. Bu sürdürülebilirlik konusundaki en büyük farkımız. Çok daha büyük bir bağışçı tabanına sahibiz şu an. Borç alanlar bağışçı şu an ve çok sayıda insan çok daha fazla para kazanıyor. Onları güçlendiriyoruz ve bağışçı hâle geliyorlar.”

KDİM’in de destek olduğu kişileri bağışçı hâle getirecek bir vizyonu kendisine belirlemesi gerekmektedir. Bunun için üyeler ile arasındaki ilişkiyi, bir borç alacak ilişkisi gibi değil de, onları en zor zamanlarında sadece maddi olarak değil manevi olarak da destekleyen bir kuruluş olarak temellendirmelidir. Kendi ayakları üzerinde durmalarını amaç edinen ve onları güçlendiren ve bunun için de herhangi bir çıkar amacı gütmeyen kuruluşlar olduklarına üyelerin inanması sağlanmalıdır. Böylece üyeler, kendileri ilk programa dâhil oldukları zamandaki gibi olan insanların da bu hayırlı işten faydalanmalarını isteyecek ve destek olmaya çalışacaklardır. Bunun başarılması durumunda sürdürülebilirlik konusu da önemli oranda çözülebilir.

Diğer yandan mikrofinans programı üyeleri sadece bağış değil aynı zamanda program içerisinde bulundukları süre içerisinde de gönüllü ya da zorunlu tasarrufta da bulunabilirler. Konvansiyonel mikrofinansta finansman alabilmek için zorunlu olarak küçük tasarruflar yapılması istenebilmektedir. Bazı İslami MFK’larda da bu şekilde uygulamalar bulunabilmektedir. Örneğin Katılımcı 32, Tazkiya’da haftalık olarak zorunlu tasarruf yapıldığını belirtmektedir:

Katılımcı 32: “Finansmanı geri öderlerken aynı zamanda tasarruf yapmalarını istiyoruz. Tamam güzel, şimdi tasarruf zamanı diyoruz. Haftalık olarak tasarruf yapmalarını zorunlu tutuyoruz.”

TGMP bünyesinde de üyelere tasarruf yapma imkânı sunulmaktadır. Çok küçük tutarlarda tasarruf yapmaları için üyeler teşvik edilmektedir:

Katılımcı 18: “Mikrokredi üyelerine yönelik zorunlu değil gönüllü kumbara hesaplarımız var. Ama üyelerimize ciddi teşvik var. Zorunlu olmasa da, abla bak bir gün gelir ihtiyacın olur diyoruz ve haftalık minimum 1 lira eğer isterlerse, aslında 1

lirayı biraz zorunlu tutuyoruz. Ama onun üstüne ne kadar vermek istiyorsan kendi kumbaranı böyle bir mevduat hesabımız var diyoruz. Aslında üyelerin kendi kendilerine oluşturdukları bir fon. Ortada bir havuz, istedikleri zaman parayı çekebilirler. Kendi paraları ve bunun tamamını geri alabiliyorlar. Bunun üzerinden bir faiz almıyorlar, herhangi bir faiz ödemesi yapmıyoruz. Dar gelirli insanların birbirini desteklemesi diyebiliriz. Yani kendilerinin oluşturduğu fondan faydalanıyorlar.”

KDİM kuruluşu da mikrofinans üyelerine gönüllü tasarruf imkânları sunabilir. Ancak, bunun mevduat toplama gibi bir zemine çekilmemesi gerekir. Çünkü bankacılık kanunu tarafından mevduat ve katılım fonu toplama yetkisi bankalara ve katılım bankalarına verilmiştir. Bu nedenle, mevduat olarak böyle bir fon toplanması ileride yasal olarak sorunlarla karşılaşılmasına neden olabilir. İlerleyen dönemlerde MFK’ların artması hâlinde buna yönelik daha önce taslak olarak yapılan mevzuat çalışmaları ile bu kuruluşlara da belirli kısıtlamalar altında mevduat toplama yetkisi verilebilir. Bu durumda müşterilerin tasarrufları, KDİM kuruluşları için önemli bir fon kaynağı imkânı sunabilir.

3.2.2.4.2. Zekât

Zekât da aslında bağış kalemi içerisine dâhil edilebilir ancak kullanım alanlarının sınırlı olması nedeniyle zekâtı bağışlardan farklı bir fon kaynağı olarak incelemek daha doğru olacaktır. Bu nedenle zekât, bu kısımda ayrı bir başlık olarak ele alınmaktadır.

Türkiye’de birçok dernek ve vakıf özellikle Ramazan aylarında insanların zekâtlarını toplamakta ve bunu zekâtın sarf yerlerine harcamaktadır. Benzer şekilde dünyadaki bazı İslami MFK’lar da zekâtı kendi programlarının içerisine entegre etmişlerdir. Ancak önceki modelde ayrıntılı şekilde bahsedildiği üzere zekâtın mikrofinans müşterilerine finansman olarak verilmesi söz konusu değildir. Karşılıksız olarak verilmesi gerekmektedir. KDİM de zekâtı bir fon kaynağı olarak kullanabilir ancak ihtiyacı olan üyelerine bir borç olarak veremez. En yoksul kesim olarak sınıflandırılan kişilerin içinde bulundukları durumdan çıkmaları, temel ihtiyaçlarının karşılanması ve ekonomik olarak aktif hâle gelmeleri için kullanılabilir. Ayrıca borcunu geri ödemekte zorluk çekenlere, temlik şartını da gözeterek zekât fonundan borcunu kapaması için destek sağlanabilir. Bunu yaparken üyelerin

finansmanlarını geri ödeme performanslarına ve verilen borç ile ilgili algılarına olumsuz etki etmemesine dikkat edilmelidir.

Katılımcı 35, Akhuwat olarak zekât kabul ettiklerini ancak bunun diğer faaliyetlerden tamamen ayrı olarak yönetildiğini belirtmektedir. Aynı zamanda, üyelere karz-ı hasenin yanında bazen zekât da verdiklerini, bu ikisinin ayrı şeyler olduklarını belirttiklerinde herhangi bir kafa karışıklığının söz konusu olmadığını ifade etmektedir:

Katılımcı 35: “Modelimizde zekât yok. Zekâtı ayrı bir şey olarak değerlendiriyoruz. Herhangi biri bize zekât verebilir ancak biz onu ayrı bir yapı altına koyuyoruz. Çünkü zekât herkes için kullanılamaz. Zekâtı farklı amaçlar için kullanıyoruz. Kişilere verirken, bak bu zekât ya da zekât değil diye belirtiyoruz. Herhangi bir kafa karışıklığı olmuyor.”

Her ne kadar Akhuwat zekâtın entegre edilmesinde, program üyesinin zihninde diğer verilen borçların da karşılıksız olabileceğinden bir endişe duymasa da, diğer bazı İslami mikrofinans örneklerinde böyle olumsuz bir durum söz konusu olabilmektedir. Katılımcı 34, ilk zamanlarda bu sorunla karşılaştıklarını ve bu nedenle karşılıksız yardım olarak algılanacak uygulamaları bıraktıklarını belirtmektedir:

Katılımcı 34: “Evet kesinlikle, 2002 yılında başladığımız ilk zamanlarda bazı İslami enstürmanları kullandık [zekât, sadaka] ancak bazı durumlarla karşılaştık. Müşterilere gittiğimizde yaptığımız işi bağış gibi anladılar. Ve bu durum kafalarını karıştırdı. Bunu farkettiğimiz vakit, bu enstürmanları kullanmaktan vazgeçtik.”

Benzer şekilde Katılımcı 32 de zekâtın kullanılırken üyelerin zihninde karışıklıklara neden olmaması gerektiğini ve buna dönük sergiledikleri yaklaşımı şu şekilde açıklamaktadır:

Katılımcı 32: “[Kafa karışıklığı] olabilir. Bu nedenle biz onlara açıktan, şeffaf bir şekilde vermiyoruz. Örneğin, karz-ı hasen devam ederken bir gün onlara duyuruyoruz: Tamam, güzel, size ücretsiz ilaçlar vereceğiz diyoruz. Fakat tamamen bedava da değil. Çok küçük bir ücret koyuyoruz. Bu şekilde kıymetini biliyorlar. Sonra, doktorları çağırıyoruz, ilaçları alıyoruz. Çok küçük bir ücret ödemeleri onları etkilemiyor. Basit olarak bu bir eğitim gibi oluyor. Çünkü bedava veremeyiz. Sadece onlara birşeyleri aynı olarak verebiliriz. Aksi halde nakit verirsek kafaları karışır. Onlara burada bedava para var gibi bir izlenim vermek istemiyoruz. Bazen bize zenginler geliyor ve onlara [üyelere] yardım edebilir miyim diye soruyor. Biz de hayır diyoruz, yardım edemezsiniz. Çünkü sizin karşılıksız verdiğiniz yardım akıllarını

kariřtıracak. Onları burada bedava para var řeklinde dűřűnmeye iteceksiniz. Yani, zenginleri bunu yapmaları noktasında cesaretlendirmiyoruz.”

Sonuç olarak zekât, KDİM kuruluřunun programı içerisine dâhil edilebilir ve önemli bir kaynak da oluřturabilir. Ancak zekâtın yűnetilmesinde oldukça dikkatli olmak gerekmektedir. Mikrofinans programına űye olanların borçları ile zekâtın arasının keskin bir řekilde çizilmesi elzemdir. En yoksul kesimin temel ihtiyaçlarının ilk olarak karřılanmasında ve bu kiřilerin ekonomik olarak aktif hâle gelmesi sűrelerinde sadece kullanılması, bu durumun bir miktar űnűne geçebilir. Aynı zamanda, herhangi bir istenmeyen sebeple kiřilerin borçlarını űdeyemeyecek duruma gelmelerinde zekât, çok yaygın ve fazla kiřiye duyurulmadan kullanılabilir.

3.2.2.4.3. Kurucuların Destekleri

KDİM’in kurucularının destekleri űzellikle ilk etapta vakfın kuruluřunda konulan nakit ile olacaktır. Bu fon kaynağı ile mikrofinans faaliyetleri bařlatılabilir. Sonrasında da kurucuların bağıřları sűz konusu olabilir. Kooperatif modeli űzerine kurulu Tazkiye’de her ne kadar kurucuların paralarını geri alma hakları olsa da bunu yapmadıklarını ve her ay dűzenli olarak űyelik aidatı űdeyerek daha çok kiřiye finansman sağılamaya gayret gűsterdiklerini Katılımcı 32 belirtmektedir:

Katılımcı 32: “Kooperatifin yűnetimini bizler oluřturuyoruz. İki tűr űyelik űcreti var: Zorunlu ve gűnűllű. Her yıl ve her ay űdeme yapıyoruz. Zorunlu űdeme normalde tek seferlik yapılıyor. Ancak yaptığımız aylık ve yıllık űdemeler yeterli olmuyor, űnkű binlerce kiřiye hizmet sunuyoruz. Bu nedenle kooperatif dıřından da bağıřçılar bulmamız gerekiyor.”

Katılımcı 32’nin de belirttiğı gibi kurucuların űdedikleri aidatlar ya da yaptıkları bağıřlar faaliyetlerin sűrdűrűlmesi için yeterli değıldir. Bunun yanında bařka kaynakların da bulunması gerekmektedir. Bu noktada Katılımcı 12 çok önemli bir űrnek űzerinden farklı ve sűrdűrűlebilir bir fon kaynağı yűntemi űnermektedir:

Katılımcı 12: “Evet. Para vakfi kurulabiliyor. 1967’de çıkan çok gűzel bir kanunla hatta hisse senetleriyle vakıf kurabiliyorsun. Yani nakit değıl. Nakitle de yapabilirsin de ayrıca mesela Vehbi Koç’un kurduğı vakıf űyledir. Koç Vakfi, Vehbi Koç kendi

şahsına ait olan Koç şirketi hisselerini vakfetti. Her sene onların temettüleri vakfın gelirini oluşturuyor. O parayla üniversite açtılar.”

KDİM'in kurucuları arasında bulunacak kurumlar ya da bireyler de sahip oldukları hisse senetlerini vakfa bağışlayabilirler. Böylece her sene bu hisse senetlerinden gelen temettü gelirleri ile mikrofinans faaliyetleri sürdürülebilir. Örneğin, katılım bankalarının kurucu olacağı ve vakfedeceği hisse senetleri ile mikrofinans yapmak üzere bir KDİM kuruluşu tesis edilebilir.

3.2.2.4.4. Şartlı Fon Destekleri

KDİM kuruluşları için diğer bir fon kaynağını tüzel kişiler tarafından sağlanan şartlı destekler oluşturabilir. Mevcut durumda konvansiyonel MFK'lar için bu tarz destekler önemli bir kaynak oluşturmaktadır. Örneğin TGMP, İl Özel İdareleri birçok kurumsal bağışçıdan belirli şartlar altında kullanılmak üzere fon temin etmektedir.

Katılımcı 18: “Bizim mesela bir ilde faaliyet gösterebilmek için eskiden İl Özel idareleri vardı, şimdi artık onlar valiliklerle birleşti, valilerle protokol imzalıyoruz. Onların izniyle. Yani biz burada valilikler, İl Özel idareleri adına bu işi yapıyoruz protokol dâhilinde. Dolayısıyla bir ilde valilik bunu istemezse, biz orada faaliyet gösteremeyiz. İl Özel idareleri bu konuda fon aktarıyorlar, yapılan protokollerle. Şu şekilde işliyor. Faaliyetler bittiyse biz o parayı il özel idarelerine iade etmekle mükellefiz. Diyelim Ankara'da faaliyetlerimizi durdurduk, bazen de belediyelerle protokollerini imzalıyoruz, o zaman onlara o fonu iade etmek zorundayız.”

Konvansiyonel MFK'lar aynı zamanda fon sağlamak için kurumsal yapılardan kredi temin edebilmektedir. Yine aynı şekilde TGMP düşük faizli olarak geri ödemeli kredi almıştır.

Katılımcı 18: “Kredi de kullandık, geri ödemeli. Örneğin Grameen bizim partnerimiz ya da HSBC bizim çok büyük destekçimizdi. Ciddi fonlar aktardılar ama yanında kredi olarak tam destekte de bulundular. Tabii bunları düşük faizlerle sağladılar. Ama şu anda mesela çok zorlanıyoruz kredi bulmakta, çünkü genelde Avrupa ülkelerindeki kuruluşlar euro bazında vermek istiyorlar. Burada tabii çok sıkıntı oluyor. Biz de kestiremiyoruz iki gün sonra Euro ne olacak.”

İslami MFK'lar için ise faiz içermesi nedeniyle uluslararası fonlardan kredi temin etmeleri gibi bir durum söz konusu değildir. Bu nedenle KDİM modeli için TGMP örneğindeki gibi geri ödeme şartı taşıyan bir fon kaynağı önerilemez. Ancak, İslami MFK'lar için yine şartlı bir şekilde verilen fonlar bulunmaktadır. Kosova'daki START'ın son yıllarda İKB'den aldığı

fon desteği buna en iyi örneklerdendir. Bir bağış olmakla birlikte, belirli şartlar altında sağlanmakta ve bu şartların yerine getirilip getirilmediği ise denetlenmektedir. Katılımcı 34 İKB tarafından sağlanan bu fonun önemini ve özelliklerini şu şekilde açıklamaktadır:

Katılımcı 34: “2013, 2014 ve 2015 yıllarında İKB’den yeni bir fon temin ettik ve bu fon ciddi şekilde başa baş noktasında faaliyetlerimizi sürdürmemize katkı sağladı. Bu güvene dayalı bir fon. Bir bağış değil, vakıf parası benzeri birşey. Bu parayı, düzgün bir şekilde çalıştığımız sürece, sınırsız bir zaman kullanabiliriz. Fakat düzgün bir şekilde çalışmazsak ya da herhangi bir durum olursa, bu para START’dan alınıp Kosova’daki benzer bir organizasyona verilecektir. Yine Kosova içinde kalacaktır. Düzenli olarak yıllık faaliyet raporlarımızı İKB’ye iletiyoruz. Ayrıca, bir bizim üyemiz, Kosova’daki İslam cemaatinden (Meshiah), Bosna Uluslararası Bankası ve İKB’den birer üyeden oluşan İKB fonu komitesi bulunmaktadır. Bu komite fonun gelecekte ne olacağı ile ilgili karar vermektedir. Bu paranın operasyonel giderlerimiz için kullanılmasına izin verilmemekte, yalnız mikrokredi için kullanılabilir. Masraflarımızı aldığımız hizmet bedeli ile karşılıyoruz. İKB bizden bu fon için herhangi bir kâr ya da başka birşey istememektedir.”

Türkiye İKB’nin önemli ortaklarından biridir. Bu nedenle KDİM kuruluşu da bu fonlara rahatlıkla erişebilir ve mikrofinans programına önemli bir kaynak temin edebilir. Ancak bu tarz fonların ilk aşamada alınması pek mümkün değildir. Program daha fazla kişiye ulaşım başarısıyla kendisini kanıtladıkça bu fonlar çekilebilir. Bunun için de en önemli konulardan biri şeffaflık ve raporların düzgün tutulmasıdır. Çünkü Kosova’daki START örneğinde görüldüğü gibi değerlendirmeler faaliyet raporları üzerinden yapılmaktadır.

3.2.2.5. KDİM Modelinin Finansman Yöntemleri

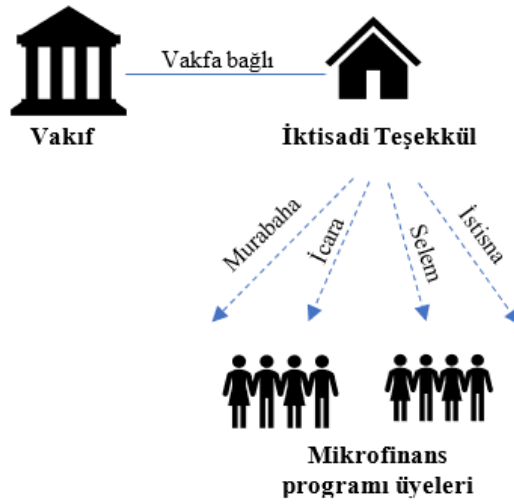
KDİM modelinde kullanılabilecek İslami finansman yöntemleri, önceki modeldeki gibi dört grup altında incelenmektedir. Ancak diğer modelde detaylandırıldığı için genel olarak mevcut mikrofinans uygulayıcılarıyla yapılan mülakatlar çerçevesinde bunlardan bahsedilmektedir. Aynı zamanda katılım bankası bünyesindeki model farklı yöntemlerin kullanılmasını mümkün kılarken, KDİM modeli STK tarzı bir kuruluş olduğu için daha farklı bir çerçeve içerisinde ele alınması gerekmektedir. Finansman yöntemlerine geçmeden önce bu hususun kısaca belirtilmesinde fayda bulunmaktadır. Vakıf tarzı bir model altında iktisadi teşekkül bünyesinde aşağıdaki mikro-kredi ve mikro-ortaklık yöntemlerinin kullanılması mümkün olmaktadır. Diğer yandan kâr amacı gütmeyen ve karşılıksız maddi destekler zaten

vakıfların kendi bünyelerinde yapabildikleri işlemlerdir. Bu hususlar dikkate alınarak finansman yöntemleri incelenmektedir.

3.2.2.5.1. Mikro-Kredi Yöntemleri

Mikrokredi yöntemleri içerisinde murabaha, icâre, selem ve istisnâ sözleşmeleri sayılabilir. Vakıf tarafından kurulacak bir iktisadi teşekkül ile bu işlem türlerini gerçekleştirmek mümkündür (Şekil 33).

Şekil 33:
KDİM Modeli Mikro-Kredi Yöntemlerinin İşleyişi



Bu yöntemlerden en fazla kullanılan ve kolay olanı ise murabahadır. İslami bankacılıkta olduğu gibi İslami MFK'lar tarafından da yine aynı şekilde yoğun olarak murabaha kullanılmaktadır. KDİM modelinde de sürdürülebilirliği sağlamak için murabaha tercih edilebilir.

İslami MFK'lar tarafından sunulan ürünler piyasadaki muadilleriyle karşılaştırıldıklarında ne kadar az ya da çok maliyetli olduğu ya da olması gerektiği önemli bir konudur. Kosova'daki START'ın yöneticisi Katılımcı 34 murabaha oranlarının piyasaya göre çok daha düşük olduğunu belirtmektedir:

Katılımcı 34: “Bankalar çok farklı ürünlerden hizmet bedeli alabildikleri için mikrofinans kuruluşlarına göre daha düşük faiz oranlarından kredi verebilmektedirler ve daha esneklerdir. Fakat bizim durumda, bankalar da dâhil olmak üzere Kosova’daki finans piyasasında en düşük oranları biz sunmaktayız. Örneğin, karz-ı hasende yönetim ücreti %4, bazen bunun da altında. Murabaha için yıllık olarak sabit şekilde %6 maliyet yansıtıyoruz. Bunu başka yerde bulamazsınız. Bankaların oranları ortalama %8-9’ken mikrofinans kuruluşlarının ki %24. Görüldüğü gibi finansal piyasada en ucuz olan biziz.”

Murabaha ya da diğer borca dayalı finansmanların müşteriler için maliyetleri konusunda ise normal konvansiyonel finans kuruluşlarından farklı bir yaklaşım sergilenmelidir. Normal bir banka ya da katılım bankasının müşterilerine benzer ihtiyaçların finansmanı için kullandıkları oranlardan daha düşük bir oran ile murabaha ya da diğer ürünler mikrofinans müşterilerine sunulmalıdır. Çünkü buradaki amaç, katılım bankalarında olduğu şekilde çok yüksek kârlar yaparak, ortaklara ya da müşterilere kâr payı dağıtmak değil, bu hayır faaliyetinin sürdürülebilir şekilde devam ettirilmesidir. Operasyonel giderler karşılandıktan sonra başabaş noktasında faaliyetler ilerlemelidir. Çünkü KDİM modeli kâr amacı güden bir şirket değil, bir STK’dır. Kosova’daki START örneğinde olduğu gibi piyasanın altında bir oranla murabaha sunulsa da faaliyetler başarılı bir şekilde sürdürülebilmektedir.

Murabaha dışında diğer selem, istisnâ ve icâre gibi finansman metotları da KDİM tarafından denenebilir. Özellikle kırsal kesime yönelik ürünler selem sözleşmesine dayalı olarak tasarlanabilir. Diğer yandan icâre ile de mikrofinans müşterilerinin üretim süreçlerinde kullanacakları ve görece fiyatı yüksek olan araçlar (dikiş makineleri, vb.) KDİM kuruluşu tarafından müşterilere kiralanabilir.

3.2.2.5.2. Mikro-Ortaklık Yöntemleri

İslami mikrofinanstaki mikro-ortaklık türlerinden en bilinenleri mudârebe ve müşâreke'dir. Her ne kadar kâr-zarar paylaşımı esasına dayalı olmaları nedeniyle İslami finasta en çok tavsiye edilen sözleşme türleri olsalar da taşıdıkları risklerden dolayı çok fazla tercih edilmemektedirler. Sınırlı sayıda uygulama bulunmaktadır. Örneğin Tazkiye, mikrofinans üyelerinin ilk olarak karz-ı hasen ile desteklendiklerini, ancak daha yüksek tutarlara ihtiyaç

duydukları durumlarda ise en çok kullandıkları yöntemin mudârebe olduğunu ifade etmektedir. Katılımcı 32 bir örnek üzerinden bu uygulamayı şu şekilde anlatmaktadır:

Katılımcı 32: “İlk aşamada onlara karz-ı hasen veriyoruz. İkinci olarak ise murabaha, mudârebe ve müşâreke. En yaygın olanı ise mudârebedir. Mudârebe de grup mantığı içerisinde bireylere verilmektedir. Zaten hâlihazırda 5 kişilik grup oluşturmuşlardır. Karz-ı hasen ile bir seçilme sürecinden geçenler daha sonra geliyorlar ve daha fazla paraya gereksinim duyduklarını söylüyorlar. Örneğin, kek satmayı planladığım iş planım bu, şunlar da gereken malzemeler. 100 lira malzemeler için, 100 lira pişirme araçları için, 100 lira da dağıtım için ihtiyacım var. Hepsi 300 lira. 200 lira bir kar beklentim var. Buna göre 300 lirayı verip ortak oluyoruz ve kârı paylaşıyoruz.”

KDİM de Tazkiya’de olduğu gibi ikincil bir aşama olarak ortaklığa dayalı finansman yöntemlerini mikrofinans üyelerine sunabilir. Ancak burada KDİM için risk daha fazla olacağından başvuruların iş planları ince elenip sık dokunmalıdır. Sadece finansal açıdan değil finans dışı olarak da iş planının hayata geçirilmesini sağlayacak gerekli donanımına sahip olmaları için destekte bulunulmalıdır. Böylece ortaklığın başarıya ulaşması ve ilerde daha büyük ortaklıkların kurulması ihtimali daha da artacaktır.

3.2.2.5.3. Kâr Amacı Gütmeyen Finansman Yöntemleri

KDİM’in üyelerine sunacağı ürünlerin dayandığı diğer bir finansman yöntemi grubu ise karz-ı hasen olmak üzere rehin gibi pek yaygın olmayan fakat uygulanmasında yeni fırsatlar sunacak sözleşme türleridir. Karz-ı hasen İslami MFK’larda yaygın şekilde kullanılmaktadır. Herhangi bir fazlalık istenmeden verilmesi nedeniyle yoksulluklara destek olma konusunda en sosyal amaçlı sözleşme türü olduğu söylenebilir. Verilen anaparanın yine aynı şekilde geri ödenmesi ve sadece karşıdakinin ihtiyacını karşılaması için verilmesi diğer mikro-kredi ve mikro-ortaklık türlerinden karz-ı haseni farklı kılmaktadır. Ayrıca süreçlerinin diğerlerine göre çok basit olması yine tercih edilme sebeplerinden biridir.

Ancak karz-ı hasenle ilgili en önemli soru işaretlerinden biri, karz-ı hasene dayalı MFK’nın sürdürülebilirliğinin nasıl mümkün olacaktır. Çünkü verilen karz-ı hasenin üzerine bir fazlalık alınmadığından, zamanla geri ödenmemelerin oluşması durumunda fonun azalması söz konusu olabilir. Ayrıca her ne kadar karz-ı hasen verilirken tutardan bağımsız sabit

komisyon alınması caiz olsa da bu komisyonun operasyonel maliyetleri ne kadar karşılayabileceği de ayrı bir soru işaretidir. Diğer yandan karz-ı hasen verilirken geri ödenecek tutarın enflasyona endekslenbilmesinin uygunluğu konusunda genel olarak bir kabul bulunmaktadır. Böyle bir uygulama sürdürülebilirliğe katkı sağlayabilir.

Katılımcı 35, tamamen karz-ı hasene dayalı bir İslami mikrofinans modeli olan Akhuwat'te bu sürdürülebilirlik probleminin kendileri için şu ana kadar herhangi bir sorun teşkil etmediğini ve hatta karz-ı hasende 1 dolarlık bir kayıt ücretinden başka bir şey almadıklarını ve enflasyona da endekslemediklerini belirtmektedir:

Katılımcı 35: “[Akhuwati farklı kılan] basit olması. Fazlalık sıfır. Herhangi bir fazlalık yansıtmıyoruz. Belki de bu alandaki en büyük model. Sıfır faiz oranı, tamamen karz-ı hasen. Herhangi bir komisyon da yansıtmıyoruz. Sadece 1 dolarlık dokümantasyonlar için bir kayıt ücreti var. Enflasyona da endekslemiyoruz, çünkü verdiğimiz ortalama tutar 200 dolar ve bu nedenle enflasyon tek haneli ya da iki haneli olsa da payı önemsiz oluyor.”

Akhuwat modelinde her ne kadar tamamen karz-ı hasene dayalı olmak sürdürülebilirlik konusunda bir sorun teşkil etmese de aynı durum diğer bazı İslami MFK'larda görülmemektedir. Örneğin Kosova'daki START'ın yöneticisi Katılımcı 34 kendilerinin de karz-ı haseni kullandıklarını ancak sadece bu yönteme dayalı olarak faaliyetlerini sürdürmelerinin mümkün olmadığını, eriyen bir mum örneğinden hareketle şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 34: “Şu an iki ürün kullanıyoruz: Karz-ı hasen ve murabaha. Kurulduğumuzdan 2011 yılına kadar sadece karz-ı hasen vardı. 2012 yılından itibaren ise murabahayı da kullanmaya başladık. Daha önce de bahsettiğim üzere asıl mesele kendisini eriten ve etrafını aydınlatan bir mum mu olmak istiyoruz yoksa hayatımızı sürdürüp, büyüüp ve insanlara hala destek olmak mı? Bu nedenle, insanları desteklemek ve maliyetlerimizi tamamen karşılamak için, karz-ı hasen yerine diğer finansal ürünleri de kullanmak zorundayız. Karz-ı hasen organizasyonun büyümesi ve sürdürülebilirliğinin sağlanması için yeterli değil. Bu nedenle karz-ı hasenin [portfolyodaki] oranını olabildiğince düşük tutmaya çalışıyoruz. İleride programımızdaki karz-ı hasenin payının %20, diğerlerinin ise %80 olmasını planlıyoruz. Karz-ı hasen ile desteklediğimiz yoksullar geri ödeme yapamamaları bile diğer kalan portföyümüzden elde edilen gelirler ile bu zarar kapatılabilecektir.”

Diğer bir İslami MFK olan Tazkiya’de ise karz-ı hasen ilk aşamada kullanılmaktadır. Programa dâhil olan kişilere yönelik ilk etapta küçük tutarlarda karz-ı hasen verilmekte, sonrasında ise diğer finansman yöntemleri tercih edilmektedir:

Katılımcı 32: “*Karz-ı haseni çok kullanmıyoruz. İlk aşamada karz-ı hasen veriyoruz, sonrasında ise murabaha, mudârebe, müşâreke yapıyoruz.*”

Mülakat yapılanların yorumlarından ve diğer dünyadaki uygulama örneklerinden de anlaşıldığı üzere karz-ı hasenin hem kendi içerisindeki basitliği hem de sosyal yönünün kuvvetli olması nedeniyle KDİM tarafından da kullanılması gereken en önemli finansman yöntemlerinden biri olduğu belirtilebilir. KDİM kuruluşu, toplumsal faydayı gözeten, kâr amacı gütmeyen bir vakıf olacağı için karz-ı haseni tüm işlemlerinde olmasa da portföyünün önemli bir kısmında kullanması gerekmektedir. Sürdürülebilirlik sorununu dikkate alarak kâr getiren diğer finansman yöntemlerinin de tercih edilmesi elzemdir. Bu nedenle, Tazkiya’de olduğu gibi ilk aşama olarak düşük tutarlarda karz-ı hasen kullanılabilir, sonrasında ise daha fazla tutara ihtiyaç duyanlara bunun dışındaki finansman yöntemleri uygulanabilir. Ayrıca, acil durumlar için ya da esneklik sağlayan nakit ihtiyaçları için karz-ı hasen istisnai olarak diğer aşamalarda da sunulabilir. Böylece, yoksullukla mücadelede sosyal yönü ağır basan bir yöntem olan karz-ı hasen KDİM modelinin içerisine katılabilir, hem de diğer finansman yöntemleri ile sürdürülebilirlik sorunu azaltılabilir. Sadece karz-ı hasene dayalı bir model olarak KDİM kuruluşunun tasarlanması özellikle daha kendisini kanıtlayamamış ve çok fazla bağış çekme imkânı düşük olan ilk aşamada çok gerçekçi olmayabilir.

Bu kategoride sayılabilecek diğer bir finansman yöntemi olan rehin uygulaması ise İslami MFK’lar tarafından çok yaygın şekilde kullanılmamaktadır. Ancak sadece rehne dayalı kuruluş modeli olan ve özellikle Malezya’da yaygın bulunan Ar-Rahnu kuruluşlarından elde edilecek tecrübe ile sınırlı olarak KDİM tarafından rehin uygulaması da denenebilir.

3.2.2.5.4. Karşılıksız Maddi Yardım Yöntemleri

Katılım bankası bünyesindeki modelde detaylı olarak tartışıldığı üzere mikrofinans modelinin içerisine karşılıksız maddi yardım yöntemleri başlığı altında sınıflandırılacak zekât ve sadaka da girebilir. Buradaki amaç mikrofinans programına dâhil olanların temel

ihtiyaçlarının onlara geri ödeme zorunluluğu yüklemeyen yöntemlerle karşılanmasıdır. Vakıfa dayalı bir model olan KDİM, katılım bankası modellerine göre daha rahat bir şekilde zekât kabul edebilir. Verilen zektların ihtiyaç sahiplerine yönlendirilmesinde aktif rol oynayabilir. Aynı zamanda bağış konusunda ilk modeldeki gibi zkaynak üzerinden bir sınırlandırmaya da tabi değildir. KDİM dilediği kadar yardımı, herhangi bir sınırlandırma olmadan yapabilir.

İslami mikrofinansla zekât ve sadakanın kullanım alanlarının başında önceki teorik kısımlarda da bahsedildiği üzere en yoksul kesimin temel ihtiyaçlarının karşılanması gelmektedir. En yoksulların, mikrofinans programından finansman sağlayabilecek ekonomik olarak aktif hâle gelmeleri için bu temel ihtiyaçları zekât ve sadaka ile karşılanmaktadır. Sonrasında ancak borca ya da ortaklığa dayalı finansman yöntemleri uygulanmaktadır. KDİM de elde edeceği zekât ve sadakaları bu kesimin ekonomik olarak aktif hâle gelmeleri için kullanabilir. Buradaki amaç normal bir yardım kuruluşu gibi karşılıksız olarak yoksulları desteklemek değil onları mikrofinans programından finansman sağlayabilecek ve gelir getirici faaliyetlerde bulunabilecek konuma dönüştürmektir. Zekât ve sadaka sadece bu aşamaya gelmeleri için kullanılmalıdır. Aksi halde faaliyetlerin zekât ve sadakaya dayalı olması durumunda KDİM kuruluşunun diğer yardım kuruluşlarından herhangi bir farkı kalmayacaktır.

Her ne kadar zekât ya da sadaka İslami mikrofinans programı için, en yoksul kesimi de programa dâhil etmek adına kullanılabilecek çok önemli birer maddi destek enstrümanı olsalar da programın sağlıklı işlemesine engel olabilecek bir riski de beraberinde getirmektedir. Bu risk, önceki bölümlerde de bahsedildiği üzere mikrofinans müşterilerinin akıllarında karşılıksız destek aldıkları algısının oluşabilme ihtimalidir. Diğer bir ifade ile “ne de olsa zekât ya da sadaka ile destekleniyorum, aldığım borcu geri ödememe de çok gerek olmayabilir” algısıdır. Bu durum Kosova’daki START İslami mikrofinans programında söz konusu olmuştur. Katılımcı 34 mikrofinans programına dâhil olanların bunu bir karşılıksız hayır olarak algıladıklarını belirtirken, bu durum nedeniyle zekât vermeyi programlarından karttıklarını ifade etmektedir:

Katılımcı 34: “Evet evet kesinlikle bu tarz durumlarla karşılaştık. 2002 yılında bazı İslami açıdan uygun yöntemleri [zekât] kullandık. Fakat müşteriler yaptığımız işin karşılıksız yardım olduğunu düşündüler. Bu durum insanların kafasını karıştırdı. Fakat bu hususun farkına varır varmaz bu yöntemleri [zekât] kullanmamaya başladık. İnsanları karşılıksız hayır olarak değil farklı bir yolla eğitmeyi istedik.”

Sonuç olarak KDİM kuruluşunun zekâtı önemli bir fon kaynağı olarak toplamasının sonucu olarak bunu mikrofinans üyelerine dağıtması gerekmektedir. Bu dağıtım yapılırken üyelerin algılarını bozmayacak şekilde olması elzemdir. Bunun için kişilerin temel ihtiyaçlarının karşılanmasında, kapasitelerinin artırılmasında ve zor duruma düştüklerinde zekâta başvurulmalıdır. Aksi halde borca ya da ortaklığa dayalı diğer finansman türleriyle birlikte sunulması programın başarısını olumsuz etkileyebilir.

3.2.2.6. KDİM Modelinin Operasyonel Yapısı

KDİM modelinin temelini, vakfa dayalı bir operasyonel yapı oluşturmaktadır. Bu yapı içerisinde farklı organizasyonel birimler olabilir. Ancak modeli daha da anlaşılır kılmak için organizasyon yapısında bulunması gereken birimler basitleştirilmiştir. Diğer yandan vakfın kimler tarafından kurulabileceğine yönelik de önceki model ile ilişkili olarak bazı farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Muhtemel kuruculara yönelik hususlar da bu bölümde ayrı başlık altında incelenmektedir.

3.2.2.6.1. KDİM Modelinin Organizasyon Yapısı

KDİM modeline konu olan vakfın temel fonksiyonu İslami mikrofinans sunmaktır. Mevcut yasal düzenlemeler altında sadece karz-ı hasene dayalı olarak finansman sağlanmak istendiğinde herhangi bir iktisadi teşekkül kurmaya gerek yoktur. Ancak modelde farklı finansal enstrümanların da kullanılabileceği önerildiği için bir iktisadi teşekkülün de organizasyon yapısı içine eklenmesi gerekmektedir. Bu açıklamadan sonra Şekil 34’te görüldüğü üzere vakfın kurucuları olarak da isimlendirilebilecek vakıf mütevellî heyeti en

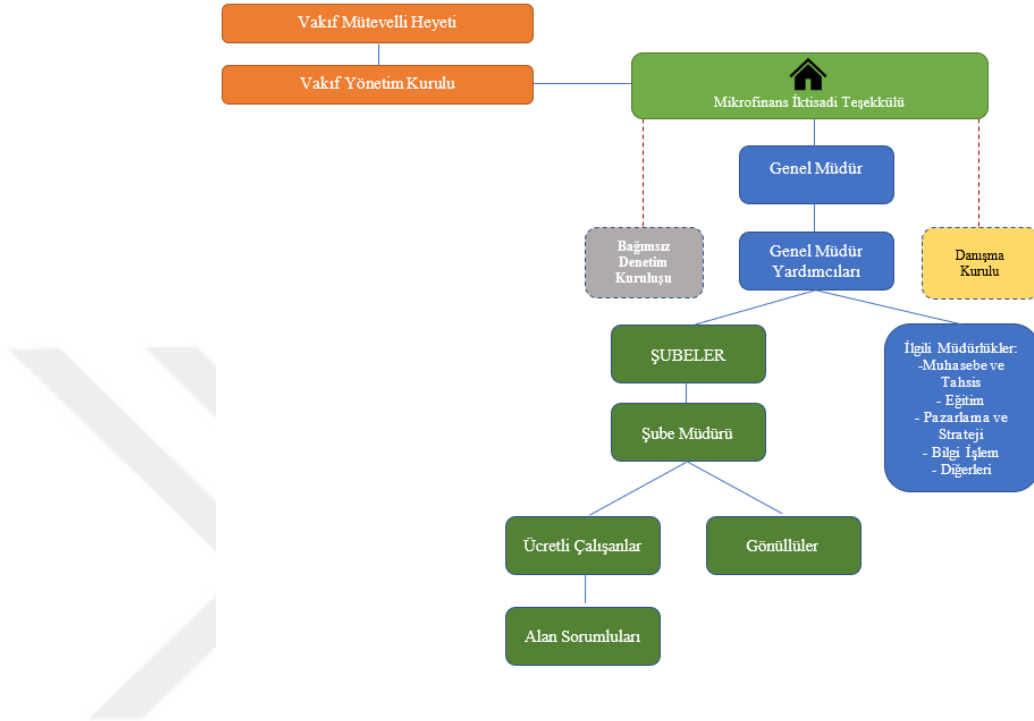
üst yapıyı oluşturmaktadır. Bu heyetin görevi vakfın varlık sebebini oluşturan mikrofinans hizmetine yönelik faaliyetlerin yapılmasını, bunun dışına çıkılmamasını temin etmektir¹³⁹.

Mütevelli heyetinden ya da dışarıdan seçilecek kişilerin üye olabilecekleri ve vakfın faaliyetlerini yönetecek olan bir vakıf yönetim kurulu tesis edilir. Bu yönetim kurulu 5737 numaralı 27/2/2008 tarih 26800 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Vakıflar Kanunu’nun 26. Maddesi’ne¹⁴⁰ istinaden iktisadi teşekkül kurar. Bu iktisadi işletme üzerinden mikrofinans faaliyetleri yürütülür.

¹³⁹ Vakfın Mütevelli Heyeti ve Yönetim Kurulu’nun görevlerine ilişkin birçok madde yazılabilir. Ancak bu detaylar çalışmanın kapsamının dışına çıkılmasına neden olacaktır. Ayrıca kurulacak herhangi bir vakıf tarafından bu görev ve sorumluluklar çeşitlilik arzedebilir. Bu nedenle, bünyesinde TGMP’yi bulunduran Türkiye İsrافی Önleme Vakfı’nın aşağıda erişim linki bulunan Vakıf Senedi’nde Madde 8 ve Madde 11’de ilgili iki birim için tanımlanan görevler bilgi verebilir. <http://www.israf.org/sayfa/VAKIF-SENEDI/244>, Erişim Tarihi: 19.07.2018

¹⁴⁰ Vakıflar Kanunu’nun iktisadî işletme ve şirket kurulması ile ilgili 26. Maddesi: “*Vakıflar; amacını gerçekleştirmeye yardımcı olmak ve vakfa gelir temin etmek amacıyla, Genel Müdürlüğe bilgi vermek şartıyla iktisadî işletme ve şirket kurabilir, kurulmuş şirketlere ortak olabilirler. Şirketler dâhil iktisadî işletmelerden elde edilen gelirler vakfın amacından başka bir amaca tahsis edilemez. Kurucuların çoğunluğu yabancı uyruklu olan vakıfların kurduğu yahut paylarının yarıdan fazlasına bu nevi vakıfların sahip olduğu şirketlerin mal edinmeleri hakkında aynı vakıfların mal edinmelerini düzenleyen hükümler uygulanır.*” <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5737.pdf>, Erişim Tarihi: 18.07.2018

Şekil 34:
KDİM Organizasyon Şeması



İktisadi teşekkülün yönetiminden genel müdür ve genel müdür yardımcıları sorumludur. TGMP’de de aynı yapı söz konusudur. Genel müdür yardımcılarına bağlı ilgili müdürlükler bulunmaktadır. Bu müdürlükler, kurulacak olan İslami mikrofinans girişimlerinde farklılık gösterebilir. Ancak genel olarak bulunmasında fayda mülahaza edilenler ve görev alanları şunlardır:

- Muhasebe ve Tahsis Müdürlüğü: Verilen mikrokredilerin onay süreçlerinden, geri ödeme planlamalarından ve bunların muhasebeleştirilmesinden sorumludur.
- Eğitim Müdürlüğü: Hem kuruluşun çalışanlarının hem de mikrofinans üyelerinin eğitim süreçlerinden sorumludur.
- Bilgi İşlem Müdürlüğü: Her türlü bilgi işlem ile ilgili konulardan (müşterilere yönelik telefon uygulamaları, kartlar, vb.) sorumludur. Maliyetlerin düşürülmesi ve daha çok kişiye ulaşılması için finansal teknolojinin entegre edilmesi elzemdir. Bu nedenle bilgi işlem müdürlüğünün fonksiyonu önem taşımaktadır.

- Pazarlama ve Strateji Müdürlüğü: Hangi illerde yeni şubelerin açılacağı, mikrofinans müşterilerine ulaşılması, alan araştırmalarının yapılması gibi süreçlerden sorumludur.
- Diğer İlgili Müdürlükler: Yukarıda bahsedilen temel müdürlüklerin yanında süreç içerisinde doğacak ihtiyaçlar nedeniyle farklı müdürlükler de ihdas edilebilir. Örneğin çok büyük kitlelere ulaşan Pakistan'daki Akhuwat'ın organizasyon şemasında birçok farklı birim bulunmaktadır¹⁴¹. Diğer ilgili müdürlüklerin açılmasını; hedef kitle, kuruluşun büyüme stratejisi gibi birçok etmen belirleyecektir.

Merkezdeki müdürlüklerin yanında KDİM kuruluşunun çeşitli yerleşim yerlerinde şubeleşme yoluna gitmesi gerekmektedir. Bu şekilde çok daha fazla insana mikrofinans hizmetini sunma imkânı oluşacaktır. TGMP'nin mevcut durumdaki stratejisi de bu yöndedir ve Türkiye genelinde 61 ilde 91 şubesi bulunmaktadır. KDİM kuruluşu da TGMP gibi farklı illerde şubeleşmelidir ve bu şubelerin de sorumlu müdürleri bulunmalıdır. Bu kişiler o şubenin genel işleyişi, müşterilerle ilişkiler gibi konulardan sorumludur. Şube müdürlerinin yanında alanda müşterilerle iletişimi sağlayan, onlara ziyaretler gerçekleştiren alan sorumlularının istihdam edilmesi gerekmektedir. Diğer yandan şubelerde görev yapacak personele de ihtiyaç vardır. TGMP'de bir ilin şube sorumlusu olan Katılımcı 27, günlük işleyişlerini şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 27: “Genellikle 9-12 arasında sahada oluyorum. Sonrasında ise ofiste işleri yapıyorum. Vakit kalırsa çevredekilere sistemi anlatıyorum.”

Bu maaşlı çalışanların yanında gönüllü destek olmak isteyenler de KDİM'de çalışabilirler. Ancak bu noktada gönüllülerin, KDİM kuruluşunun her ne kadar asıl amaç kâr elde etmek değil daha fazla insana bu hizmetlerin götürülmesi olsa da profesyonel bir yaklaşım sahibi olmaları gerektiği gerçeğini de benimsemeleri gerekmektedir. Aksi halde bu organizasyonun sadece bir hayır faaliyeti yapan kuruluş gibi mikrofinans faydalanıcıları tarafından

¹⁴¹ Akhuwat'ın organizasyon şeması için bakınız:

<http://www.akhuwat.org.pk/wp-content/uploads/2017/11/Akhuwat-Islamic-Microfinance.pdf>, Erişim Tarihi: 19.07.2018

algılanmasına neden olabilecek bir yaklaşım içerisinde olmaları, programının sürdürülebilirliğini olumsuz yönde etkileyebilir.

Mikrofinansta personelin yaklaşımları büyük önem taşımaktadır. Muhatap olunan kitlenin ihtiyaçlarını anlayabilecek, onların hassasiyetlerine dikkat edecek kişilerden personellerin seçilmesi gerekmektedir. Dünya örneklerinde personel seçiminde farklı yaklaşımlar olmakla birlikte ortak noktaları bu işi sadece bir “iş” olarak görmeyecek ve muhatap olunan kitlenin halinden anlayacak kişilerin tercih edilmesidir. Pratikte de her ne kadar ücretli çalışanlar olsalar da bunun ötesinde bir gayret gösterdiklerini Akhuwat yöneticisi Katılımcı 35 şu şekilde ifade etmektedir:

Katılımcı 35: “Personellerimizin hepsi ücret alıyorlar. Aldıkları ücretten çok daha fazla çalışıyorlar ve işlerini seviyorlar. Sadece yönetim kurulu üyelerimiz herhangi bir ücret almıyor, tamamen gönüllülük üzerine emek harcıyorlar.”

Katılımcı 32 ise Tazkiya’ye personel seçerken sadece öz verili olmalarının yanında farklı bir özellik daha aradıklarını belirtmektedir. İstihdam edecekleri personelden üyelere Kur’an-ı Kerim’i de okumayı öğretmelerini istediklerinden, çalışanlarda Kur’an-ı Kerim’i okumayı, ezbere belirli bir sayının üstünde sayfayı bilme şartları aradıklarını ifade etmektedir.

Katılımcı 32: “Bizim için bu çok önemli. İlk olarak nasıl Kuran okuduklarına bakıyoruz; çünkü üyelere öğretecekler. Daha sonra yoksul insanlarla nasıl bir iletişime sahip olacaklarına bakıyoruz. Yoksullarla nasıl muhatap olacaklar, çünkü bazı insanlar onları sevmiyor.”

Türkiye’deki TGMP’nin personel seçimine yaklaşımı da yoksullarla iyi bir iletişim kurabilecek kişileri seçmeye yöneliktir. TGMP’de bölge sorumlusu olan Katılımcı 26, personelin seçimindeki kriterlerini ve doğru personelin kuruluşun başarısındaki kilit rolünü şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 26: “En önemli husus personel. İlk personel alındığında oldukça seçici davranıyoruz. Başvuranın yoksul insanların hallerini anlayacak kişilerden olmasına dikkat ediyoruz. Benzer arka plandan gelen insanlar olması önemli. Yoksulluğu bilmesi ve hassas olması gerekiyor. STK geçmişinin olması şart değil. Bazen valilikle, STK’lar ile irtibat kuruluyor. Ben ilk başvurduğumda ailemden duymuştum; hiçbir şekilde maaşını sormadım. 5 yıl önce başladım. Aldığımız personel 6-12 aylık bir eğitime tabi tutuluyor. Bu eğitim çoğunlukla sahada oluyor. Maaş olarak mevcut

piyasa seviyesinde veriliyor. İlk önce asgari ücret, sonrasında saha sorumlusu, şube müdür yardımcısı, müdür, bölge müdürü olunuyor.”

Katılımcı 26’nın kişisel tecrübesinden aktardıkları ve yaptığı işe yönelik özverisi de mikrofinansdaki diğer finansal sektörlerden “farklı” olan yaklaşımı göstermesi açısından dikkat çekicidir:

Katılımcı 26: “Biz bankadan tamamen farklıyız. Zamanında dilenciye bile kredi verdik. Bir bankacı gelip bizden alır ama biz oradan alamayız. Bankalar bizimle dalga geçtilerinde çok rahatsız oluyoruz. Saygı göstermiyorlar. Bununla mı uğraşacağız, bu kadar küçük tutarlar diyorlar. Bazen tartışıyorum onlarla. Bu işe adanmak lazım. Benim de arka planım öyle olduğu için çok mutlu oluyorum çalışırken.”

Diğer yandan faaliyetlerde İslami prensiplerin takip ediliyor olması ile hesap verebilirlik ve şeffaflık KDİM için olmazsa olmaz gerekliliklerdir. Bunların temin edilmesi için Şekil 34’te de gösterildiği üzere organizasyon yapısına “Danışma Kurulu” ile “Bağımsız Denetim Kuruluşu” eklenmiştir. Dünya uygulamalarındaki ismi ile Şer’i danışma kurulları, yürütülen faaliyetlerin İslami prensiplere uyumlu olup olmadığını denetleyen, ürün geliştirme süreçlerinde ürünlere fetva veren bağımsız kurullardır. Katılım bankaları bünyesinde de danışma kurulları bulunmaktadır. KDİM modeli de İslami mikrofinans faaliyetinde bulunduğu için tüm süreçlerinin İslam’ın prensiplerine uygun olması, bunun da belirli periyotlarla denetlenmesi gerekmektedir. Danışma kurulunun görevi ürün geliştirme süreçlerinde, ürünün İslam’a göre meşru olup olmadığı hakkında incelemede bulunma ve görüş vermedir. Aynı zamanda, faaliyetler içerisinde sıkı bir şekilde takibinin yapılması gereken fon kaynakları ya da finansman metotları vardır. Örneğin zekâtın alınması ve dağıtımı konusu çok dikkat gerektiren konulardır. Bu nedenle danışma kurulu belirli periyotlarla faaliyetleri denetlemeli ve bunu bir rapor olarak sunmalıdır. Bunun yanında faaliyetlerin düzgün şekilde yürütülmesi, finansal durumun doğru ve eksiksiz şekilde raporlanması amacıyla KDİM kuruluşunun bağımsız bir denetim kuruluşu tarafından belirli periyotlarla denetlenmesi ve bunun rapor haline getirilerek paydaşların bilgisine sunulması

gerekmektedir. Akhuwat¹⁴² ve TGMP¹⁴³ mikrofinans programları tanınmış bağımsız denetim şirketlerine çeyrek olarak denetim yaptırmakta ve bunlara ilişkin raporları sitelerinde paylaşmaktadır.

Sonuç olarak KDİM modelinde farklı isimlerde birimler kurulabilmekle birlikte genel olarak çatı bir vakıf altında iktisadi işletme üzerinden mikrofinans faaliyetlerinin organize edilmesi gerekmektedir. Mevcut durumda yıllardır başarıyla devam eden ve birçok ilde faaliyet gösteren TGMP, organizasyonel yapı için iyi bir örnektir. Diğer yandan personelin, kuruluşun başarılı olması noktasında kilit bir rol oynadığı hali hazırdaki tecrübelerden de anlaşılmaktadır. Yoksulların dilinden ve halinden anlayacak kişilerin seçilmesi gerekmektedir. Bu işin salt bir profesyonel yaklaşım değil bunun yanında özveri de gerektirdiği unutulmamalıdır.

3.2.2.6.2. Vakıf Kurucularına Yönelik Farklı Yaklaşımlar

KDİM modeli her ne kadar vakfa dayalı olsa da kurucularının kimlerden oluşacağına yönelik farklı yaklaşımlar da söz konusudur. Bireyler tarafından oluşturulabileceği gibi önceki bölümde açıklanan modelle ilişkili olarak katılım bankalarının da paydaş olduğu bir yapı geliştirilebilir. Bu kısımda katılım bankalarının ortaklaşa, müstakil ya da TKBB ile ilişkili olarak nasıl farklılıklar oluşturulabileceği yapılan mülakatlarda ifade edilen görüşler çerçevesinde incelenmektedir.

3.2.2.6.2.1. Ayrı Katılım Bankası Sponsorlu Vakıflar

Her katılım bankası İslami mikrofinans faaliyetlerinde bulunmak üzere kendi vakıflarını kurabilir (Şekil 35). Vakfın kuruluş sermayesi katılım bankası tarafından konulabilir, mütevellî heyeti ve diğer yönetim kurulu katılım bankasının belirlediği kişilerden oluşabilir. Katılım bankası, önceki bölümlerde bahsedilen kaynaklardan bu vakfa bağışta bulunabilir ve

¹⁴² Akhuwat'ın bağımsız denetim raporları için bakınız: <http://www.akhuwat.org.pk/audit-reports/>, Erişim Tarihi: 21.07.2018

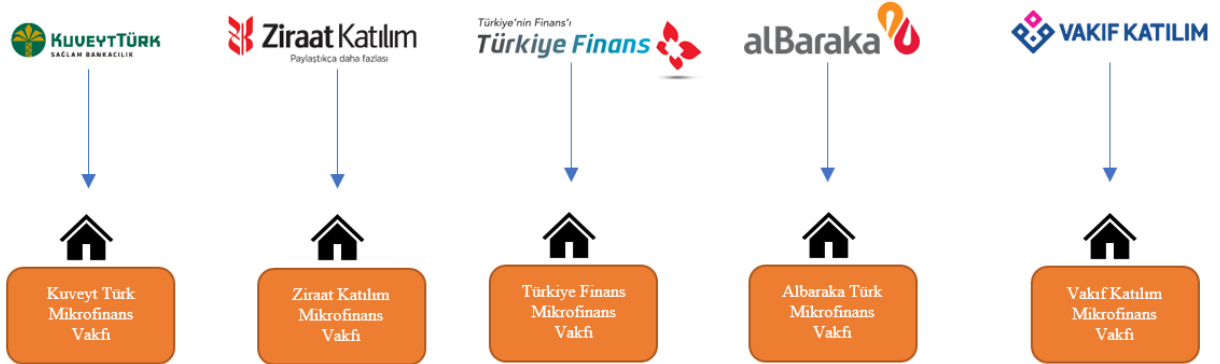
¹⁴³ TGMP bağımsız denetim raporları için bakınız: <http://www.tgmp.net/tr/finansal-veriler/denetim-raporlari/5>, Erişim Tarihi: 21.07.2018

sürdürülebilirliğini sağlayabilir. Katılım bankalarının vakfa yapabilecekleri bağış miktarı bankacılık mevzuatı gereği belirli bir oranın üzerine çıkamayacaktır. Katılımcı 22, katılım bankaları tarafından mikrofinans yapmak için kurulacak vakıfların kamu yararına vakıf statüsüne yükselmesi durumunda bu yasal sınırın üzerine çıkılabileceğini belirtmektedir:

Katılımcı 22: “Vakıf şeklinde kurulduğunda biraz önce dediğimiz gibi bağış sınırlamasına takılabılır. Ama orada kanunen yapılan bağışlar da şöyle bir şey vardı, kanunen kabul edilen gider... Eğer bu kurulan vakıflara Başbakanlıkca o statü tanınırsa, belirli şartlarda bu sınırlamalara takılmayabilirler.”

Ayrıca bu vakıflar, kurucuları olan katılım bankaları ile çeşitli işbirlikleri yapabilir, özellikle altyapılarını kullanabilirler. Böylece vakıf, katılım bankasının desteğiyle fakat onun dışında bağımsız bir kâr amacı gütmeyen kuruluş olarak İslami mikrofinans faaliyetlerini sürdürebilir.

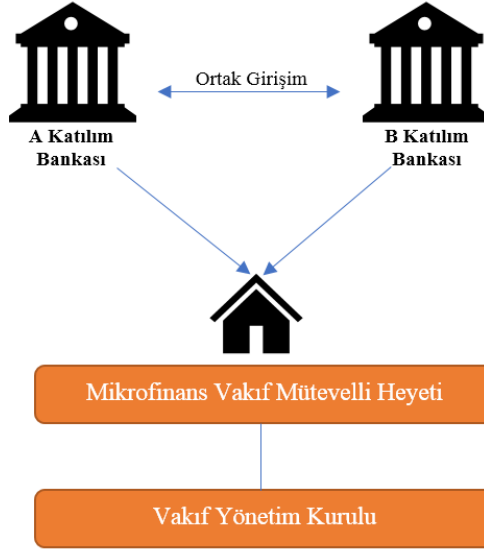
Şekil 35:
Ayrı Katılım Bankaları Sponsorlu Vakıflar



3.2.2.6.2.2. Katılım Bankaları Ortak Girişim

Katılım bankaları her ne kadar aynı sektör içerisinde rekabet halinde olsalar da birbirleriyle birçok alanda işbirliği yapmaktadır. Örneğin son yıllardaki en önemli işbirliklerinden biri olarak Kuveyt Türk ve Albaraka Türk arasında ortak kurulan Katılım Emeklilik Şirketi gösterilebilir. Benzer şekillerde işbirlikleri KDİM kuruluşunun ihdas edilmesinde de gösterilebilir.

Şekil 36:
Katılım Bankaları Ortak Girişim



Şekil 36’da da görüldüğü üzere iki ya da daha çok katılım bankası bir araya gelerek, görevi İslami mikrofinans hizmeti sunmak olan KDİM kuruluşunu kurabilirler. Bu kuruluşun mütevelli heyetini ve yönetim kurullarını katılım bankalarının belirlediği isimler oluşturur. Katılım bankası düzenli olarak bu kuruluştan faaliyetler ile ilgili bilgi alır. Katılım bankalarının bu şekilde bir işbirliği kurabileceklerine yönelik değerlendirmelerine başvurduğumuz katılımcılardan ve sektörde müdür yardımcısı olarak görev yapan Katılımcı 5, bu işbirliğinin rahat bir şekilde hayata geçebileceğini ve katılım bankalarının bu tarz işbirliklerine yakın olduğunu ifade etmektedir:

Katılımcı 5: “Ayrı bir kuruluş olarak diyorsun. Bence en belki rahat şekilde, kaç tane katılım bankası varsa onların ortak olduğu bir yapı daha makul olur. Daha derli toplu da olur. Çok daha iyi yürür diye düşünüyorum. Çünkü o başlı başına bir iş. Banka kendi bünyesinde yaparsa ayrıca ona da istihdam sağlaması lazım ve daha karmaşık olur. Onun yerine ayrı bir bünye içinde olur. O şekilde de çok daha rahat ve düzenli olur. Riskli gözüküyor ya, risk de dağılmış olur tüm katılım bankalarına. Nasıl Albaraka Türk ve Kuveyt Türk bireysel emeklilikte bir şirket kurdular, onun gibi bir araya gelirler, kendi içinde süreçleri olan bir şey yapılabilir.”

Katılımcı 7 de katılım bankalarının kendi başlarına yapmak yerine bir araya gelerek İslami mikrofinans işine girmesinin, bankalara düşen yükü hafifletebileceğini belirtmektedir:

Katılımcı 7: *“İyi olabilir tabii yani çok ağır olmayacak şekilde. Birkaç bankanın birleşip de kurması burada her bankaya düşen yükü hafifletebilir.”*

Ortaklaşa bir vakıf kurmanın katılım bankalarının yaygın şube ağından istifade edilmesinde de faydalı olacağını belirten Katılımcı 22, bu kuruluşun farklı katılım bankalarının şubelerini faaliyetlerinde kullanmasında da herhangi bir sıkıntı olmayacağını ifade etmektedir:

Katılımcı 22: *“Katılım bankalarının hepsi bir araya gelip güçlerini birleştirseler, ortak bir vakıf kursalar birbirlerinin şubelerini de muhabir banka gibi kullanabilirler. Bunda herhangi bir sıkıntı yok.”*

Her ne kadar katılım bankalarının bir araya gelerek KDİM kuruluşunu kurmalarının olumlu olacağı belirtilse de konuya rekabet açısından yaklaşan Katılımcı 17, böyle bir işbirliğini hayata geçirmenin çok kolay olmayacağını vurgulamaktadır:

Katılımcı 17: *“Bir kere ortak bir şeye girmelerini daha zor görürüm. Niye? Çünkü Türkiye’de özellikle yaşanmış olumsuz tecrübeleri de dikkate aldığımızda ve her hâlükarda bir şekilde birbirleriyle rekabet eden pozisyonları dikkate alındığında ortak bir girişimin ben daha zor olacağını, daha zor gerçekleşeceğini düşünürüm.”*

Sonuç olarak belirtilen görüşlerin de ışığında, katılım bankalarının KDİM kuruluşuna temel teşkil eden İslami mikrofinans vakfının kurulmasında işbirliği yapmalarının önünde teorik olarak herhangi bir engel bulunmamaktadır. Ancak bunu ortaya koyacak iradenin katılım bankalarının yöneticilerinde olduğu ve pratikte böyle bir iradenin gerçekleşip gerçekleşmeyeceğinin bu durumda sadece mevcut işbirliklerinden anlaşılabileceği de ortadadır. Bu noktada sektördeki özellikle bireysel emeklilik alanındaki Kuveyt Türk ve Albaraka Türk arasındaki işbirliği bu iki kurumun böyle bir girişime en hazır olanlar olduğu izlenimini vermektedir.

3.2.2.6.2.3. TKBB’nin Girişimi

TKBB, sektördeki katılım bankalarının bir araya gelerek oluşturdukları bir meslek kuruluşudur. Sektördeki tüm katılım bankalarının TKBB’ye üye olması yasal bir zorunluluktur. Dönemsel olarak bir katılım bankasının genel müdürü TKBB’nin dönem başkanı olmaktadır. KDİM modelinde önerilen vakfın kuruluşunda TKBB’nin bir rol oynayıp oynayamayacağı da incelenmesi gereken bir husustur. Katılım bankaları müstakil

olarak ya da birkaç tanesi bir araya gelerek İslami mikrofinans yapacak bir vakfı kurmak yerine, TKBB bünyesinde böyle bir vakfın tüm katılım bankalarını temsil edecek şekilde kurulması da düşünülebilir. Bu görüşün iletildiği Katılımcı 13, katılım bankalarının mikrofinansı riskli gördükleri için uzak durduklarını ancak TKBB bünyesinde hep birlikte buna sıcak bakacaklarını ifade etmektedir:

Katılımcı 13: *“TKBB bünyesinde olabilir. Orası organize eder. Buradan gelecek kaynak onların eliyle denenir, yani o olabilir. Ancak bu olabilir.”*

Katılımcı 11 de TKBB’nin bünyesinde, koordinasyonunda bunun daha kolay olabileceğini belirtirken, bu şekilde riskin beşte bire düşeceğini ifade etmektedir:

Katılımcı 11: *“Birlik üyesi daha iyi olur tabi o zaman beşte bire düşüyor. Bence sanki beraber yapmaları daha iyi olabilir. Yani bu biraz katılım bankalarının tümünün Birlik üzerinden bir organizasyon gibi, organizasyon olmasa da en azından desteği olmasında fayda var. Bunlar fiilen ilgilenemezler.”*

TKBB’nin yöneticilerinden Katılımcı 24 ise yasal olarak bunu yapıp yapamayacaklarına ilişkin bir görüş belirtmezken, TKBB’nin mevcut yapısında personel sayısının eksikliğinden dolayı bunun mümkün olmadığını vurgulamaktadır:

[M. Özdemir: *TKBB altında mikrofinans kuruluşu, vakfı gibi bir şey kurulsa katılım bankaları buraya finansal kaynakları aktarsa sadece. Böyle bir organizasyonel yapı mümkün müdür? TKBB bünyesi altında mikrofinans yapacak bir yapı mümkün müdür, pratik midir? Yoksa TKBB bu yüke giremez mi?*]

“Giremez. TKBB’nin 7 kişilik bir kadrosu var, bu işle uğraşamaz yani.”

BDDK’dan Katılımcı 22’nin mevcut TKBB’nin yapısına ilişkin yorumu da Katılımcı 24’ü destekler niteliktedir:

Katılımcı 22: *“TKBB’nin şu anki mevcut yapı, personel kadrosu, verimliliği göz önünde bulundurulduğunda oranın da uygun olamayacağını düşünüyorum.”*

Her ne kadar TKBB içerisinde bir yönetici mevcut kadroyla bunun mümkün olamayacağını belirtse de katılım bankalarının üst düzey yöneticilerinin ortaya koyacakları irade ile yeni kaynak aktarımı ve bu işe odaklanacak personel istihdamı ile bu sorun rahatlıkla aşılabılır. Çünkü TKBB’nin yönetimini katılım bankalarının genel müdürleri oluşturmaktadır.

3.2.2.7. KDİM Modeli Finansman Aktarım Mekanizması ve Risk Yönetimi

KDİM modelinin finansman aktarım mekanizması ve risk yönetimine ilişkin kullanabilecekleri enstrümanlar bir önceki modelden farklı taraflarını ön plana çıkararak ve konu ile ilgili yapılan mülakatlardan elde edilen bilgiler çerçevesinde bu bölümde anlatılmaktadır. İlk olarak bireysel ve gruba dayalı finansman metotları mülakat katılımcılarından elde edilen bilgiler ışığında incelenmektedir. Sonrasında ise risk yönetimine ilişkin enstrümanlar tartışılmaktadır.

3.2.2.7.1. Finansman Aktarım Mekanizması

Önceki modelde incelendiği üzere mikrofinasta en yaygın olarak kullanılan metotlardan biri gruba dayalı finansmandır. Mikrofinans programına üye olmak için genellikle beşer kişilik gruplar oluşturulması istenmekte ve grup üyelerine finansman kullandırılmaktadır. Finansman alabilmek için beş kişilik bir gruba üye olunması şartı bulunmaktadır. Türkiye’deki TGMP programı da gruba dayalı finansmanı kullanmaktadır. Katılımcı 18, TGMP’de grup oluşturmanın mikrofinans programına üye olup finansman sağlamak için bir olmazsa olmaz şart olduğunu belirtirken, finansmanın bireylere verildiğini vurgulamaktadır:

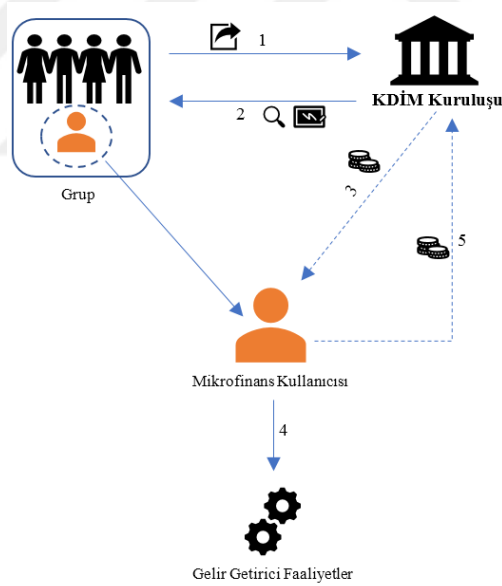
Katılımcı 18: *“En başta bu mikrokrediye dâhil olmak, kredi almak için üye olmaları gerekiyor. Üye olmaları için de şartlarımız var. Aynı mahallede oturan, akraba olmayan, iş yapmak isteyen, aklında iş fikri olan beş kişinin bir araya gelip bir grup oluşturması. Evlerine gidiyoruz ilk önce. Bir alan çalışması yapılıyor. İlk önce üye olmak için başvuruyorlar. Tabii bu beş kişi bir yerde birbirinin kefi gibi bir şey. Çünkü ben bu insana güveniyorum diyen beş kişi bir arada. Öbür türlü bu grup oluşamaz. Biz demiyoruz hiç tanımadığın insanlar senin grubunda olsun. Onları kendileri seçiyorlar. Biz bu beş kişi birbirimize güveniyoruz, bir yerde teminatız. (...) Grup yalnızca üyelik için gerekli olan bir şey ama krediler direkt şahıstan alınır.”*

TGMP’de farklı tutarlarda kredi almak için yine grubun onayına ihtiyaç duyulduğunu Katılımcı 26 belirtmektedir:

Katılımcı 26: *“Kredi talep edilirken gruptan onay alınıyor. İşletme kredisi verilirken de gruba üye olması lazım. Grup onay veriyor ve kredi limiti yükseltiyor. Sözlü onay alınıyor. Hiçbir şekilde bir belge, senet yok. Sosyal teminat, güvenden geçiyor. Önemli olan ihtiyaç sahibi olman.”*

KDİM modelinin finansman aktarım süreci Şekil 37’de sunulmuştur. Buna göre, KDİM de bir STK olacağı için TGMP’ye benzer şekilde gruba dayalı yöntemi finansal aktarım mekanizmasını da tercih edebilir. Kişilerin KDİM kuruluşunun mikrofinans programına üye olmaları için 5 kişilik bir grup oluşturması gerekmektedir. Bu gruba yönelik KDİM personeli tarafından incelemeler yapılacak ve program üyeliklerine engel bir durum olmaması halinde finansman almaya hak kazanacaklardır. Finansman sağlanmadan önce grup üyelerine yönelik mikrofinans programı, İslami finans, temel girişimcilik gibi konularda eğitimler verilecektir. Eğitim sonrasında diğer grup üyelerinin de onayı ile gruptakilere finansman kullandırılır. Bu kişilerden herhangi bir fiziki teminat göstermeleri istenmemektedir. Grubun diğer üyelerinin onayı bir sosyal teminat görevi görmektedir.

Şekil 37:
KDİM Modeli Finansman Aktarım Süreci



1. Bireysel olarak KDİM programına başvuranlardan 5 kişilik bir grup oluşturmaları ve iş planları ile gelmeleri istenir.
2. KDİM kuruluşu bu grubu inceler ve programa üye olmalarına mâni olacak bir sorun bulunmadığına karar verir ve onları mikrofinans süreci ile ilgili birkaç günlük eğitime alır.

3. Grup üyelerinin iş planlarına ve ihtiyaç duydukları tutarlara göre finansman sağlar. İlk aşamada finansman miktarı düşük tutulmakta, aynı kişinin başarılı bir şekilde faaliyetlerini sürdürmesi halinde diğer aşama finansmanlarda tutar artırılmaktadır.
4. Mikrofinans kullanıcısı elde ettiği finansmanı gelir getirici faaliyetlerde kullanır.
5. Mikrofinans kullanıcısı elde ettiği gelirlerle aldığı finansmanı taksitler halinde KDİM kuruluşuna geri öder.

Finansman aktarım mekanizmasındaki diğer önemli hususlar, verilecek finansmanın tutarının ve vadesinin ne olacağı ile ilgilidir. Mikrofinans yöneticileri ile yapılan mülakatlarda finansman konusunda özellikle ülkelerin sosyo-ekonomik yapılarına göre farklılık olduğu görülmektedir. Ancak genel olarak benzer olan husus; ilk verilen finansmanın düşük tutulduğu, kişinin borçlarını geri ödeme performansına göre ikinci ve üçüncü finansmanların kademeli olarak artırıldığıdır. Örneğin, Katılımcı 35 ilk etapta 200 dolar verdiklerini, daha sonrakilerde bu tutarın arttığını belirtmektedir. Katılımcı 32 ise Endonezya'daki Tazkiya ile ilgili olarak ilk etapta verdikleri tutarı ikinci aşamada iki katına çıkarttıklarını ifade etmektedir:

Katılımcı 32: "İlk etapta Türk lirası karşılığı yaklaşık 100 ile 285 TL arasında bir tutar veriyoruz. Eğer bu kişi başarılıysa sonrasında bunu iki katına çıkartıyoruz. Maksimum 600 TL. Çünkü 100 lirayı geri ödeme sorumluluğunu yerine getiremeyen 600 lirayı hiç ödeyemez."

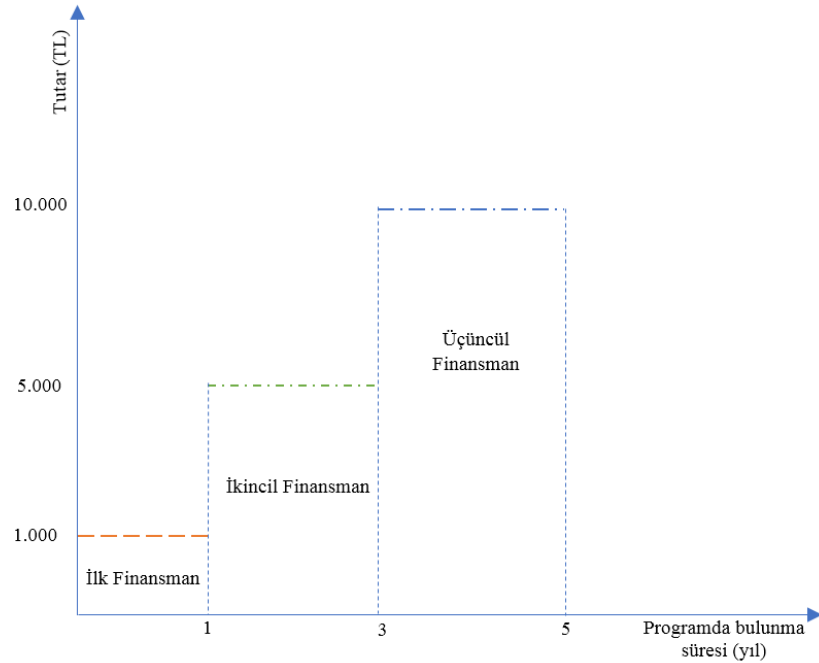
Türkiye'deki TGMP'de de tutarlar farklı olsa da benzer bir kademeli artış durumu söz konusudur. Katılımcı 18, ikinci ve üçüncü aşamalarda verilen mikrokredi tutarlarının arttığını ifade ederken, bu tarz bir yaklaşımın geri ödeme performanslarını da olumlu yönde etkilediğini eklemektedir. Diğer bir ifade ile, insanlar daha yüksek tutarlar almak için borçlarını geri ödemede daha dikkatli olmaktadır.

Katılımcı 18: "İlk kredi limitlerini düşük tutarız. Yani mikrokrediye yeni üye olmuş birinin kredi limiti 1.000 lira ile sınırlıdır. Çünkü birbirimizi bir tanıyalım, nasıl gidiyor, iş yapabiliyor musun, ona bakıyoruz. Riske edilen para çok küçük. Ondan sonra baktık iş yapıyor geliri de iyi artık yapabiliyor, öğrendi. İkinci sene kredisini almak istiyor, o zaman bu defa 1.500 liraya çıkarıyoruz, daha sonra 3. dönem daha da artıyor. En son bu fon sıkıntısı nedeni ile 5.000 lirayla sınırladık ama önceki

yıllarda kişinin 6. yılında 10.000 TL kredi verdiğimiz olmuştu. Daha fazlası cezb ettiği için biraz daha iyi itina gösteriyorlar.”

KDİM kuruluşu da finansman tutarının belirlenmesinde kademeli artışı tercih etmelidir. İlk etapta düşük tutarlarda finansman sağlamalı, mikrofinans programı üyesini daha yakından tanıdıktan ve borcuna sadık olduğunu anladıktan sonra miktarı artırmalıdır. Daha da somutlaştırmak için Şekil 38’de görüldüğü üzere, programa ilk başvuran kişiye TGMP örneğindeki gibi maksimum 1.000 TL’lik bir destek sağlanabilir. Verilen 1.000 TL’yi başarıyla geri ödemesi durumunda ikincil aşamada bu tutar 5.000 TL’ye kadar çıkartılabilir. Programda 1-3 yıl arasında bulunmuş ve ilk aldığı finansmanı geri ödemiş kişiler ikincil grup finansmanı almaya hak kazanır. İkincil finansmanı da başarıyla geri ödeyenlere üçüncül finansmanda 10.000 TL’ye kadar limit tanınabilir. Verilen tutarlar KDİM modelinin hayata geçirildiğinde kuruluşların stratejilerine, hedef kitleye ve diğer başka sebeplerle artırılabilir ya da azaltılabilir. Bu nedenle Şekil 38’de maksimum limitler kesikli çizgi ile gösterilmiştir. Örneğin bir yerleşim yerinde 5.000 TL küçük bir iş kurmak için yeterli olurken başka yerde olmayabilir. Sonuç olarak, bahsedilen rakamlar uygulamalardan elde edilen bilgilerden istifade edilerek oluşturulmuş bir referanstır, uygulamaya göre farklılaştırılabilir.

Şekil 38:
KDİM Kuruluşu Örnek Finansman Tutarları



Vade ve geri ödeme periyotları da finansal aktarım sürecinde önemli hususlardandır. Tutarda olduğu gibi vadede de ilk aşamada kısa dönemlerin tercih edilmesi, sonraki finansmanlarda ise miktar da arttığı için daha uzun vadenin tercih edilmesi mantıklıdır. Dünyadaki örneklerde ise vade konusunda oldukça farklı yaklaşımlar söz konusu olabilmektedir. Katılımcı 32, Tazkiya’de ilk aşamada vadenin 6 ay olduğunu ve bu süreçte kişiyi tanıdıklarını ifade etmektedir. Tazkiya’de eğer mikrofinans kullanıcısı 6 aylık süreci başarıyla tamamlarsa bir sonraki aşamaya geçtiğini ve genel olarak buradaki başarı oranının %80 olduğunu belirtmektedir. İkinci aşamada da vade 6 ile 1 yıl arasında değişmektedir.

Katılımcı 32: “Evet ilk aşamada vade 6 ay. Ödemeleri de haftalık olarak alıyoruz. 6 ay tamamlandığında onlara, ‘Tamam başarılısınız’, ya da ‘Belirli haftalar ödemedin, o yüzden başarılı değilsin’ diyoruz. Bu 6 ay katılımcıları seçme süreci oluyor, böylece ne kadar katılımcının programı dikkate aldığını görüyoruz. Eğer ciddi değilse ki bu 100 TL’yi ödemeyecekleri anlamına geliyor, o zaman bir sonraki aşamaya onları geçirmiyoruz. Genellikle %80’i ikinci aşamaya geçiyor. İkinci aşamada vade 6 ay ile 1 yıl arasındadır. Biz olabildiğince çabuk olmasını tercih ediyoruz. Çünkü hala onları [mikrofinans kullanıcılarını] değerlendiriyoruz, gözden geçiriyoruz.”

Bazı İslami MFK’larda ise daha uzun vadelerde finansman sağlanmaktadır. Ayrıca tutar ve vadelerin istisnai olarak da değişebilmesi dikkat çekicidir. Örneğin Kosova START’ın yöneticisi Katılımcı 34 karz-ı hasende vadelerinin normalde 1 yıl olduğunu ancak bazı çok yoksul kişilere yönelik bu vadenin 30 aya kadar çıkartıldığını belirtmektedir:

Katılımcı 34: “Çok yoksul kişiler için karz-ı hasenin vadesi 30 aydır. Neredeyse 3 yıl. Normal olarak aslında vade 1 yıl ancak çok yoksullara istisnai olarak 30 ay yapıyoruz. Murabahada ise normalde 30 ay ancak yeni bir kararla 5 yıla kadar çıkartmaya başladık.”

Benzer şekilde Tunus’taki Zitouna Tamkeen’de de vade konusunda esneklik bulunmaktadır. Katılımcı 33, normalde vadelerinin 12-18 ay arasında değiştiğini ancak istisnai durumlarda 5 yıla kadar çıktıklarını belirtmektedir:

Katılımcı 33: “Genellikle 12-18 ay arasında. Ancak 3 yıla kadar gidebiliyoruz. Çok çok istisnai durumlarda 5 yıla çıkabiliyor. Çok istisnai durumlarda. Mesela, çok önemli bir ekonomik olarak güçlendirme projesiyse ve bunun çok gelecek vadedeceğine inanıyorsak destekliyoruz. Bu gibi çok istisnai durumlarda vade 5 yıl.”

KDİM kuruluşunun da her ne kadar standart belirli bir vade belirlemesi gerekirken istisnai durumlarda bu vadeleri uzatma yoluna da gidebilir. İdeal olarak ilk finansmanlarda tutar da düşük olduğundan vade maksimum 1 yıl olarak belirlenmelidir. Verilen finansman tutarı arttıkça, aylık beklenen nakit akımları ve müşterinin ödeme durumuna göre farklı vadeler belirlenmelidir. Genel olarak 3 yılı aşmayacak şekilde vadeler ayarlanmalı, istisnai durumlarda maksimum vade olarak 5 yıl belirlenmelidir. Bunun üzerinden bir vade tercih edilmemelidir.

Finansal aktarım sürecindeki son konu ise geri ödemelerin hangi periyotlarla yapılacağıdır. Bazı MFK’larda geri ödemeler haftalık olurken, bazılarında ikişer haftada bir, bazılarında ise bankalardaki gibi aylıktır. Örneğin Tazkiye’da geri ödemeler haftalık yapılırken, Tunus’taki Zitouna Tamkeen’de aylık olmaktadır. TGMP’nin uygulaması Türkiye’deki durumu göstermesi açısından KDİM modeline örneklik teşkil etmektedir. Katılımcı 18, üyelere haftalık ya da iki haftalık geri ödeme imkânları sunduklarını belirtirken, aylık ödemeyi neden tercih etmediklerini şu şekilde açıklamaktadır:

Katılımcı 18: “Her hafta ya da 2 haftalık tercih eden üyelerimiz de var. Öyle bir seçenek de sunuyoruz. Başlarda her haftaydı ama sonradan üyelerimizden gelen öneriler ile 2 haftalık tercih edenlere 2 haftalık. [M.Özdemir: Bir aylık yapıyor musunuz?] Yapmıyoruz. Çünkü şöyle; bir aylık ödemesi zor bir şey. Haftalık olması aslında üyeler açısından güzel. Çünkü ne yapıyor, çarçur etmiyor parayı. Aldığı sermayeyle işe başlıyor, kazandığıyla haftalık küçük taksitleri ödemek onlara kolay oluyor. Ama aylık olunca, işte harcadım, verdim, yedim derken tahsilatı biz alamıyoruz. Hem onlar ödemedede zorlanıyorlar.”

Buna göre, üyelerin faaliyetlerini yakında takip edebilmek hem de temin ettikleri sermayeyi görece daha uzun bir süre ellerinde tutmalarından emin olmak için en ideal ödeme periyodu ikişer hafta olacaktır. KDİM kuruluşu da iki haftada bir taksit ödemelerinin yapılmasını isteyebilir. Bu şekilde haftalık ödemenin üye üzerindeki operasyonel yükü ile bir aylıktaki takip zorluğu dengelenmiş olacaktır.

Sonuç olarak KDİM kuruluşunun finansman aktarım süreci; gruba dayalı, verilen finansmanın kişinin program içerisinde bulunduğu süre ve ödeme performansı ile kademeli olarak artan bir yapıda, vadenin 1 ile 5 yıl arasında değiştiği ve geri ödemelerin iki haftada

bir olduğu şekilde yapılandırılabilir. Tüm bunlarla birlikte KDİM kuruluşunun stratejileri, muhatap kitlesi, mikrofinans üyelerinin ihtiyaçları ve talepleri ile bu yapıda değışiklikler olabileceği de not edilmelidir.

3.2.2.7.2. Risk Yönetimine İlişkin Hususlar

KDİM modelinde risk yönetimine ilişkin konular genel olarak bir önceki modelde bahsedilenlerle benzerlik göstermektedir. Katılım bankalarına yönelik mikrofinans modelinde açıklanan başlıklar tekrara düşülmeden bu bölümde incelenmektedir.

3.2.2.7.2.1. Bilgi Toplama Kanalları

KDİM modelinde, KBİM modelinden farklı olarak KRS geçmişine bakılması söz konusu değildir. Çünkü bu sistem bankalara açık ve ayrıca ücretlidir. KDİM modelinde daha çok yerel dinamikler ve yerinde gözlemlerle başvuranlar hakkında bilgi temin edilmektedir. Muhtarlar, akrabalar, cami imamları, ilgili muhitteki önde gelen kişiler bilgi alınabilecek en önemli kaynaklardır. Tunus'taki Zitouna Tamkeen'nin yöneticisi Katılımcı 33, finansman öncesinde kişiler hakkında farklı bilgi kaynaklarına başvurarak ciddi bir alan araştırması yaptıklarını ifade ederken, yasal nedeniyle bireysel finansman yöntemini uyguladıklarını belirtmektedir:

Katılımcı 33: "Sahada çok büyük bir çalışmamız var. Çalışanlarımız arka ofis elemanı değil ön ofis çalışanlar. Bu nedenle hep arazideler. Birinci olarak ahlak, etik testi hazırlıyoruz. [Personelimiz] Gidiyorlar ve [başvuranın] komşularını, eğer bir işletmeleri varsa işletmelerini, dükkanları yoksa eski işyerlerini ziyaret edip bir rapor hazırlıyorlar. Sonrasında finansman komitesi başvuran kadın ya da erkeğin finansman almaya hak kazanıp kazanmayacağına karar veriyor. Yasa gereği bireylere finansman sağlıyoruz."

Diğer yandan en önemli bilgi toplama yöntemi ise mikrofinans programına başvuranların evlerine yapılan ziyaretlerdir. Türkiye'deki TGMP'nin en fazla başvurduğu yöntem budur. Yerinde inceleme yapılmakta ve başvuranların ekonomik durumları tespit edilmektedir. Katılımcı 18, bu ziyaretlerin doğru kişiye finansman verilmesinde çok kritik olduğunu ve personele burada çok büyük görev düştüğünü şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 18: “Arkadaşlarımız evlerine gidiyorlar. Mobilyalarına bakıyorsunuz. Sonra, yaşadıkları bölgelerde, mahallelerde çok dar gelirli insanlar yaşıyorlar. Maddi durumu olsa orada yaşamaz zaten. Gelir düzeyine bakıyorsunuz. Öncelikli hedefimiz en fakir oldu, en zor durumda olan, bizim için en öncelikli oldu. Bankaların tam tersi. (...) Her şeyden önce kime kredi vermen gerektiğini iyi seçebilmesi lazım personelin. Doğru kişiye, ikincisi gerçekten iş takibini güzel bir şekilde, düzgün bir şekilde yapılabilmesi gerekir. Çünkü yoksa bizim onlara verdiğimiz kredi sadece onlara zarar verir.”

KDİM personelleri de başvuru sahiplerini evlerinde ziyaret etmeli, çevredeki önde gelenlerden bu kişiler hakkında özellikle yaptıkları işler, borçlarına sadık olup olmadıkları gibi konularda bilgi almalıdır. Sadece başvuranın beyanını değil diğer çevredekilerin de bu kişiler hakkındaki referansları programın başarısı için hayati öneme sahiptir.

Finansman sonrasında da kullanıcıların faaliyetlerinin yakından takip edilmesi gerekmektedir. Yine TGMP’den Katılımcı 26 müşterilerin çok yakından takip edildiklerini, onlara ziyaretler yapıldığını belirtmektedir. Bununla birlikte haftalık, ya da en azından ayda bir de olsa toplantılara katılmalarını zorunlu tuttuklarını ifade ederken, bu toplantıların sosyalleşme açısından da iyi bir fırsat sunduğunu sözlerine eklemektedir:

Katılımcı 26: “Saha eğitimleri yapılıyor. Hep müşteri ziyaretleri yapıyoruz. Haftalık toplantılarda ödemeler yapılıyor. Siz gitmiyorsunuz. Biz sadece kontrol amaçlı ziyaretler yapıyoruz. Her zaman onları görmeye gidiyoruz. Sıkı bir takip yapılıyor. İşleri nasıl, satışlar nasıl gidiyor diye. Mesela bir yufka dükkânı var. Oraya ziyaret edip, kârları nasıl gidiyor, yukarı mı aşağıya mı onu gözlemliyoruz. (...) Personel sayısı kişi başına düşen üyeye göre değişiyor. Genel olarak 1 personel 300 üyeden/60 gruptan sorumludur. Her hafta bunları ziyaret etmeye çalışır. Pazartesi cumaya kadar ziyaretler yapılıyor. Hep sahadalar. (...) Kredi alan kişi her hafta görüşmelere gelmek zorunda. Burada tüm gruplar toplanır. Ürettikleri eşyaları birbirlerine gösterirler, satarlar, pazarlama yaparlar, sosyalleşirler. Her grup üyeleri birbirlerini tanır. Eğer bir dükkânı varsa her hafta gelmesi bazen zor olabiliyor. Yani yerine bırakabileceği kimse yoksa gelmeyebilir. Fakat ayda bir kere kesinlikle gelmesi lazım.”

Mikrofinans kullanıcılarıyla yapılan mutlak toplantılar finansmanın geri ödenmesinde etkili olmakta, sosyalleşme imkânı sunmakta ve ayrıca sadece mikrofinansla ilgili değil diğer finans dışı gelişimlerinde de destek sunulmasına imkân tanımaktadır. Katılımcı 32 Tazkiye’de haftalık toplantılarda neler yaptıklarını açıklarken, sadece verilen borcun geri ödenmesine değil çocukların okula gönderilmesi gibi finans dışı fakat bir o kadar da ailenin

güçlenmesi için gerekli olan hususlarda da takibin yapıldığını belirtmektedir. Ayrıca, Katılımcı 32 üyelerin oturma düzenleri ile ilgili ilginç bir anekdot üzerinden aslında toplantının sadece sözlü değil davranışlarla da bir eğitim süreci sunduğunu göstermektedir:

Katılımcı 32: “Her hafta 1 saatlik bir toplantı yapıyoruz ve bu çok da formel bir toplantı değil. Onlara bilgi aktarmamız için iyi bir imkân sağlıyor. Borçlarını ödeyecekleri, başkalarına bağımlı olmayacakları, iyi bir ev hanımı olacakları, çocuklarını okula yollayacakları gibi konularda söz veriyorlar ve kuruluşumuzun yemini (antını) hep bir ağızdan topluca söylüyorlar. [M. Özdemir: Bunun etkili olduğunu düşünüyor musunuz?] İnanılmaz, çok etkili. Ayrıca herkesin her hafta nerede oturacağı belli. Oraya oturmak zorundalar. Çünkü onları bir disiplinle eğitmeye çalışıyoruz.”

KDİM kuruluşu sadece programa dâhil etme sürecinde değil finansman kullandırıldıktan sonra da üyelerini yakından takip etmelidir. Bunu işyerlerini ya da evlerini ziyaret etmenin yanında iki haftada bir yapacakları toplantılarla da gerçekleştirmelidir. Bu toplantılarda; yaptıkları işlerden, faaliyetlerinin nasıl gittiği, ailenin durumu gibi konular görüşülmeli, eğer olumsuz bir durum söz konusuysa hemen tespit edilip çözülmesi için destek verilmelidir.

3.2.2.7.2.2. Kefalet, Sosyal ve Fiziki Teminat

Gruba dayalı finansman metodunu benimseyen MFK’larda, alınan finansmanın geri ödenmesinde kişiler üzerinde bir sosyal baskı ya da akran baskısı oluşmaktadır. Grup üyeleri birbirlerini tanıyan insanlardan teşekküldür ve bu durum bir anlamda MFK açısından sosyal teminatı oluşturmaktadır. Diğer bir ifade ile, fiziki bir teminat sunamadıkları için kişiler arasındaki güven durumu, MFK açısından fiziki olmayan bir teminattır. Diğer grup üyelerine olan güven MFK’nın rahat bir şekilde finansman kullandırmasına imkân sağlamaktadır. Grup üyelerinden birisinin borcunu ödememesi durumunda diğer üyeler bunu karşılamakta, çoğunlukla ödemeyen kişi programın dışına çıkartılarak bir daha finansman kullanmasına izin verilmemektedir. Katılımcı 18, TGMP’nin uygulamasında diğer grup üyelerinin aslında ödemeyen kişinin borcunu kapatmak gibi bir zorunlulukları olmadıklarını ancak genellikle üyeler birbirlerini tanıdıkları için borcu kendi aralarında ödediklerini ifade etmektedir:

Katılımcı 18: “Aslında şöyle, gruptakilerden biri ödemezse diğerleri ödemek zorunda diye bir şey yok. Ama sonuçta birbirlerine destek oluyor insanlar. Çünkü diyorlar ki, ‘sonuçta benim arkadaşım ödemezse ben vereyim sonra biz anlarız.’”

TGMP'den Katılımcı 26, ödemelerini yapmayanların her zaman programın dışına çıkartılmadıklarını, bunun bazı istisnaları olduğunu ve böyle kişilere grup liderinin onayı ile ikinci bir şans verdiklerini belirtmektedir:

Katılımcı 26: “Sistemin dışına çıkartılanlara ikinci bir şans bazen verilebiliyor. Ama o konuda çok esnek değiliz. Çünkü o zaman sistem çöker. Grup oluşturulurken tanıdık olmaları lazım. Gidip de başka mahalleden ya da akrabalarından olmaz. Sistemin dışına çıkan birisinin tekrar dâhil edilmesi için bir talep geliyor liderden, biz ona göre değerlendiriyoruz.”

Ancak kişi mikrofinans programından aldığı finansmanı başka amaçlar için kullanıyorsa, grup lideriyle de istişare edilerek sistemin dışına çıkartılmaktadır. Böyle durumlarda yine gruba dayalı sistem, özellikle grup lideriyle iletişim kurulması ile süreçlerin daha sorunsuz idare edilmesini sağlamaktadır.

Katılımcı 26: “Grup oluşturuluyor. Grup bilinci var. Bizim en önemli farkımız grup bilincinin olması. Her grubun bir lideri var. Bayanlar birbirlerine çok bağlı oluyorlar. Ödenmeme durumunda zaten kendileri de destek olmak için çaba gösteriyorlar. Eğer kredinin başka amaçlarla kullanıldığını tespit edersek bu durumda grup liderine söylüyoruz; onlar da borcunu ödemesini isteyip programın dışına çıkartıyorlar. Ama eşine üretim sürecinde destek olmak için yaparsa sorun değil. Eğer kredi kartını ödemek için alıyorsa, haftalık olarak ödeme yapılırsa bile sistemin dışına çıkartılıyor. Çok sık değil, ama bazen böyle durumlar olabiliyor. Burada irtibata geçilen kişi grup lideri. 4 kişiye düşen grubun yeni birisini bulması isteniyor.”

Konvansiyonel mikrofinansta gruplar genellikle kadınlardan oluşmaktadır ve aralarında sosyal bir teminat tesis edilmektedir. TGMP de konvansiyonel mikrofinans uygulaması olarak tamamen kadınları hedeflemektedir. Katılımcı 29 İslami mikrofinansta sosyal teminat konusuna farklı bir şekilde yaklaşılması, bunun Grameen'dekinden başka bir zihniyet taşıması gerektiğini belirtirken, İran'daki camiler üzerinden organize olan karz-ı hasen kuruluşlarının arkasındaki grup teminatını Türkiye'ye örnek olarak göstermektedir:

Katılımcı 29: “İran'daki modeli söylememin nedeni, camilerle birlikte dolaylı olarak grup teminatını getirmesidir. Neden, çünkü her gün camiye gidiyorsun ve borcunu ödeyemediğin zaman cemaattekilere karşı kendini mahcup hissedeceksin. Buradaki durum başka bir zihin. Muhammed Yunus'un kadınlardan oluşan grupları kullandığındaki model yerine, camiye katılanları kullanıyoruz. Bu tarz, Türkiye'deki kırsal kesimde çok iyi çalışacaktır. Çünkü kırsal kesimde nereye gitseniz cami var.”

Diğer taraftan grup kefaletinin yanısıra bireysel olarak da kefil istenebilmektedir. Örneğin Akhuwat başvuru yapanların ailesinden bir kişinin kefil olmasını da talep etmektedir:

Katılımcı 35: *“Aile üyelerinden biri kişisel garanti veriyor. Herhangi bir para ya da mal teminat olarak işin içerisinde değil. %99,98 oranında bir geri ödeme başarımız var.”*

Benzer şekilde Katılımcı 33 de Tunus’taki Zitouna Tamkeen’de çoğunlukla fiziki olarak herhangi bir teminat istemediklerini bunun yerine bazı durumlarda kişisel garanti, kefil getirme şartları olduğunu belirtmektedir:

Katılımcı 33: *“Başvuruların %95’inde herhangi bir fiziksel teminat istemiyoruz. Sadece kişisel garanti, yani kefalet. Tutar büyük olduğunda kefaleti tercih ediyoruz. Aslında kefillik konusunda da çok istekli değiliz. %70-80 oranında kadının ya da erkeğin ahlakına ve iş yapmadaki ciddiyetine güveniyoruz.”*

Akhuwat ve Zitouna Tamkeen’den biraz farklı olarak Katılımcı 34, Kosova’daki START’da iki tane kefil istendiğini ve bunlardan birinin devlette çalışan ve düzenli gelire sahip bir memur olması gerektiğini vurgulamaktadır:

Katılımcı 34: *“Her kredi için şu ana kadar hep iki garantör istedik. Diğer bir ifade ile, her müşteri en az biri kamuda çalışan ve maaşını banka hesabından alan iki garantör getirmek zorunda. Bu şartı yerine getirmeleri gerekiyor.”*

Katılımcı 30 ise dünyadaki ilk İslam bankası olarak kabul edilen ve düşük gelirliilere finansman sağlayan Mısır’daki MGTB kurucusu Ahmed en-Neccar’dan ilginç bir anektot aktararak, İslami mikrofinansın manevi yönünü ve farklı bir zihin yapısına sahip olduğunu göstermektedir:

Katılımcı 30: *“[Ahmed En-Neccar] Pratik bazı politikalar uyguluyordu, güvenle ilgili. Rahmetliyi tanıyordum ve onunla birlikte çalışanlarla tanıştım. Yaptıkları işte [MGTB] çok istekliydiler. Kendilerine başvuran kişiden sadece, bulundukları muhitte sosyal olarak güvenilen, tanınan bir kişiyi getirmelerini istiyorlardı. Çünkü [Ghamr] Kuzey Mısır’da küçük ya da orta büyüklükte bir şehir. Getirdikleri bu adama ‘Bu kişiyi tanıyor musun?’ diye soruyorlar. Adam tanıyorum dediğinde ‘Tamam o zaman birlikte bir fatiha okuyalım ve sen bu kişiye garantörsün’ diyorlardı. Buradaki mesele, sen sermayeye garantör değil kişiye garantörsün. Herşey de oldukça iyi gidiyordu. O [Neccar] çok bereketli, mübarek bir iş yaptı.”*

Katılımcı 30'un aktardığı husus İslami mikrofinansla sosyal teminatın nasıl farklılık gösterebileceğini ortaya koyması açısından oldukça ilginçtir. Katılımcı 29'un bahsettiği camilerle olan irtibat ve Katılımcı 30'un tamamen sosyal sermayeye dayalı örneği, KDİM kuruluşunun finansman aktarım ve risk yönetim süreçlerinde takip edebilecekleri uygulamalardır. Her zaman ve durumda bu şekilde bir yaklaşım geliştirilemese de, çünkü KDİM kuruluşunun şubeleşeceği ve mikrofinans hizmeti sunacağı yerlerdeki sosyo-kültürel durumlar farklılık gösterebilir, uygulamada denenmesi gereken ve geri ödenmeme riskini azaltacak özgün yaklaşımlardır.

Son olarak ise, bazı İslami MFK'larda yine İslami finansa özgü durumlardan kaynaklanan fiziksel teminatı risk yönetimine entegre etme durumu söz konusu olabilmektedir. Çünkü, önceki bölümlerde bahsedildiği üzere İslami mikrofinansla sunulan murabaha, icâre, selem gibi finansman metotlarında bir malın ticareti mevzubahistir. İslami MFK nakit yerine fiziki bir mala dayalı ticarete taraf olmaktadır. Kosova'daki START'da her ne kadar sosyal teminat olsa da murabahadan kaynaklı fiziki teminat durumu mevcuttur. Katılımcı 34 START'da fiziki teminatın murabaha için söz konusu olduğunu ancak ilk aşamada iki tane garantör istediklerini belirtirken, fiziki teminata ilişkin yaklaşımlarını şu şekilde açıklamaktadır:

Katılımcı 34: "Murabaha zaten tanım olarak bünyesinde teminatı barındırıyor. Varlığın kendisi zaten teminat. Fiziki teminat. Aynı zamanda sosyal teminat da söz konusu. Eğer ödemezsen diğer insanlar üzerinde baskı oluşturuyor. (...) İkinci olarak [2 garantörden sonra] taşınabilir bir teminat soruyoruz. Mesela, araç ya da başka birşey. Kendisinin olmasına da gerek yok, arkadaşının, akrabasının veya herhangi tanıdığı birisinin olabilir. Bu teminatı küçük tutarlarda değil biraz miktar yüksek olduğunda istiyoruz. 15 yıldır bir kez bile teminata el koymadık. Daha çok bu, onu ellerinden almaktan çok psikolojik bir baskı gibi. Biz bunu [fiziki teminatı] hiçbir zaman almadık ve almayı da düşünmedik. Amacımız onları geri ödemeleri yapmaları için farklı yollarla ikna etmek."

Sonuç olarak, KDİM kuruluşunun özellikle ilk etapta gruba dayalı finansman metodunu benimsemesi geri ödenmeme riskinin azaltılmasında dünyadaki ve Türkiye'deki mikrofinans örneklerinde de görüldüğü üzere etkili olacaktır. Diğer yandan bireysel finansman sağlanması durumlarında, ki tutarlar yükseldiğinde grup modeli yerine böyle bir yöntem denenebilir, kefil istenmelidir. Aynı zamanda gerekli görülmesi halinde START örneğinde

olduğu gibi taşınabilir teminatlar da talep edilebilir. Buradaki temel mantığın, mikrofinans katılımcılarının elindekileri KDİM'in üzerine alması değil, psikolojik olarak bir önlem olmasıdır. Murabaha, icâre gibi finansman metotlarında fiziksel teminatı bizatihi finansmanı ya da kiralaması yapılan mal oluşturabilir. Ayrıca başka bir fiziki teminat istenmesine gerek yoktur. Tüm bunlarla birlikte KDİM modelini farklı kılacak hususlardan bir tanesi de katılımcılardan Katılımcı 29 ve Katılımcı 30'un farklı açılardan ve ülkelerden verdikleri örnekler gibi daha manevi tarafa vurgu yapan yöntemlerin denenmesi olacaktır. Tabi burada Türkiye'nin her bölgesinin ya da hedeflenen kitlenin tamamen homojen olmadığı ve bu tarz yaklaşımların bazı durumlarda uygulanmayabileceği de dikkatlerden kaçmamalıdır. Örneğin, camilerle temas bazı bölgelerde rahatlıkla yapılamayabilir.

3.2.2.7.2.3. Zekât

Zekât kaynağı önceki modelde de bahsedildiği üzere geri ödemelerde KDİM kuruluşunun sürdürülebilirliğini sağlamak için bir yöntem olarak yapılandırılabilir. Diğer bir ifade ile borcunu ödeyemeyen bir müşterinin, kötü niyetli değilse, hesabına ya da eline zekât kaynağından verilerek borcunu kapatması istenebilir. Ancak bunun belirli şartlar altında uygulanması gerekmektedir. Aksi taktirde istismar edilebilir.

Mikrofinansta muhatap olunan kitlenin kırılgan bir yapıya sahip olduğu unutulmamalıdır. Direkt zekâtla ilişkili olmasa da benzer bir uygulamayla TGMP'nin yöneticilerinden Katılımcı 18'in karşılaşmış ve buna ilişkin olarak paylakları dikkate değerdir. Buna göre aldığı krediyi ödeyemeyen bazı müşterilerinin kredisini, kendi aralarında topladıkları bağışlar ile kapatmışlardır:

Katılımcı 18: "Tabii ki böyle üyelerle de karşılaştık, yani ödeyemeyen ya da gerçekten ödeyemeyen. Öyle durumlarda bağış bulup kapattığımız oldu. Ramazan'da kendi içimizde para topladık kapattık çünkü zor durumda olan üyelerimiz oldu. Hayatta insanın başına her şey geliyor. Bir gün hiç unutmuyorum ödeyemeyen bir üyenin İzmir'deki evine gittim. Gerçekten mikrokredide çalışmak da bazen kocaman yürek istiyor. Hani ağlayacaksın ağlayamıyorsun, moralin bozuluyor, başına gelenleri dinliyorsun. Ne yapsın kadın diyorsun. Böyle durumlarda tefeciye kaptıranlar var. Hatta bir üyemiz gene o şekildeydi, gerçekten çok içim yanmıştı. Gittim baba kanser, adam yatakta bitmiş, anne ağlıyor çocukları okuldan almışlar. Çünkü paraları yok. Çünkü tefeciye kaptırmışlar. Yani o kadar acı ki kadın nasıl mahçup ödeyemediği

için. Ödeyemiyor ve bunun mahcubiyetini de görüyorsunuz yüzünde. Böyle durumlar da var. Ama çok azınlıkta oldu, yaygın bir şey değil bu.”

Burada en önemli konulardan biri verilen karşılıksız desteğin istismar edilmemesi gerçekten öde(ye)meyen ile durumu iyi olmasına rağmen öde(me)yenlerin birbirlerinden ayrılmalıdır. Katılımcı 18, TGMP olarak bu konuda çok dikkatli olduklarını, üyelerde ödemeseler de zaten bir şekilde borçlarının başka kaynaktan ödeneceği algısını oluşturmak istemediklerini şu şekilde belirtmektedir:

Katılımcı 18: “Tabi şöyle bir şey var, sahaya giden arkadaşlarımız da tabii ki ısrarcılar parayı alma konusunda. Orada yapılan gözlemler çok önemli. Yani ‘Vermezsen de verme ne yapalım ablacığım canın sağolsun’ deseydik, bu kadar büyüyemezdik. Yani bu çok sömürüye açık bir sistem. O yüzden ikisinin ortasında denge kurmak çok önemli. Buradaki sosyal yaptırım. Kesinlikle biz orada hukuki bir yaptırım uygulamasak da zaten mikrokreditinin en güçlü mantığı sosyal yaptırımdır.”

Türkiye’deki uygulamada da görüldüğü üzere mikrofinans kullanıcılarının içerisinde gerçekten zor duruma düşen ve bu nedenle aldığı finansmanı ödeyemeyecek hâle gelenler olabilir. Hatta çok daha kötü bir durumla yani tefecilikle karşı karşıya gelebilirler. Aslında bu insanların sadece borçlarını ödeyememeleri değil aynı zamanda içinde bulundukları durumdan en azından tekrardan kendi ayakları üzerinde duracak şekilde çıkmaları KDİM kuruluşunun görevidir. Bu nedenle, ödenmeyen kısmı zekât kaynağı ile desteklenip bunun da üzerinde içinde bulundukları durumdan (örneğin aile fertlerinden birinin hastalanması gibi) karşılıksız maddi yardım ile çıkmaları sağlanmalıdır. Burada kişilerin durumları çok ince elenip sık dokunmalı, gerçekten ihtiyacı olanlara bu imkân sunulmalıdır. Diğer mikrofinans üyelerinin olabildiğince böyle bir durumdan haberdar olmamaları sağlanmalıdır. Ancak bu şekilde istismar fırsatlarına imkân tanınmamış olur.

3.2.2.7.2.4. Eğitim, Manevi ve Sosyal Baskı

Eğitim MFK için ödenmeme riski azaltacak önlemlerden biridir. MFK’lar finansman kullandırmadan önce ya da mikrofinans programına başvuranları dâhil etmeden önce kendilerine çeşitli konularda eğitimler vermektedir. TGMP’de finansman sağlanmadan önce kadınlara 3 ile 7 gün arasında değişen eğitimler verilmektedir. Eğer eğitimlerin tam olarak anlaşılamadığı görülürse, üyeler tekrardan eğitime tabi tutulmaktadır.

Katılımcı 26: “Kredi verilmeden önce kadınlar 3-7 günlük eğitim alıyorlar. A’dan Z’ye süreçler anlatılıyor. Sonunda bir soru yok. Ama kredi almaya geldiğinde bazen sorular soruyoruz. Ama eğitimleri anlamadığını anladığımızda tekrardan eğitim veriyoruz. Burada önemli olan personel. Zaten personel anlıyor hemen.”

Eğitim uygulamaları dünyadaki İslami MFK’lar için de geçerlidir. İçerikleri ve yöntemleri farklılık gösterebilmekle birlikte temel olarak, hedeflenen kitlenin program ve ticaret ile ilgili bilgi ve bilinç düzeyinin artırılması, bunun bir sonucu olarak da programın başarıyla sürdürülmesi amaçlanmaktadır. Katılımcı 33, Zitouna Tamkeen’de finansman öncesi verdikleri eğitimlerden örnekler sunarken gerekli duymaları halinde teknik eğitim vermeleri için dışarıdan da eğitmeni getirdiklerini belirtmektedir:

Katılımcı 33: “Bazen [mikrofinans] faydalanıcılar yaptıkları iş hakkında herhangi bir yol göstermeye sahip değiller. Herhangi bir yol gösterici yok. Bu nedenle onları eğitiyoruz. Genel konularda bazen de belirli konularda eğitimler veriyoruz. Genel eğitimler; nasıl iletişim kuracakları, projelerini nasıl yönetecekleri, giderlerini nasıl hesaplayacakları gibi. Bunlar genel konular. Konu teknik hususlara geldiğinde, örneğin tarım, büyükbaş hayvan bakımı vs., o zaman teknik desteğe ihtiyaçları oluyor. Bu nedenle Zitouna Tamkeen’e uzmanları getiriyoruz ve onları eğitiyoruz. Bazen kendi çalışanlarımızı eğitip onları da bu konularda eğitmeni olmalarını sağlıyoruz.”

Tazkiya’de ise teknik konuların yanında manevi eğitimler de programlarına eklenmiştir. İslam ticaret kuralları üyelerin anlayacakları şekilde aktarılmaktadır. Katılımcı 32 verilen bu eğitimlerin muhatap olunan kitlenin eğitim seviyesi nedeniyle çok formel olmadığını belirtmektedir:

Katılımcı 32: “Sosyal ve finansal eğitim veriyoruz. Manevi tarafta faizin, karz-ı hasenin, murabahanın, mudârebenin, borcun, risk paylaşımının, tekâfülün anlamlarını idrak etmeyi öğretiyoruz. Bunları anlatıyoruz, onlar da anlıyorlar. Bunun sonrasında ise ‘sermayemi alıp çalışacağım, işimi planlayacağım’ diyorlar. Bu eğitimler oldukça temel, basit. Çünkü hitap ettiğimiz yoksul kesim çok düşük bir eğitime sahipler. Eğer onlara sınıfta formel bir ders verseniz bunu anlamayabilirler. Peki bunun için ne yapıyoruz, onlarla yürürken, birşeyler yaparken onlara bunları anlatıyoruz, anlamalarını sağlıyoruz.”

KDİM kuruluşu da mikrofinans başvuranları hem manevi hem de finansla ilgili konularda eğitime tabii tutmalıdır. İslami finans ile ilgili sözleşmelerin yanında faiz, kâr paylaşımı, helal kazancın önemi, emeğin kutsallığı, borca sadakat gibi konularda eğitimler verilerek başvuranların hem manevi hem de teknik yönlerden İslamın iktisadi taraflardaki bakış

açılarını basit de olsa anlamalarını sağlamak gereklidir. Bunun yanında bir iş planı nasıl yapılır, maliyetler nasıl hesaplanır, geri ödemelerin nasıl yapılacağı, internet bankacılığı, vb. konularda da eğitimler verilmelidir. Bu tarz eğitimler hem başvuranların bilgi ve bilinç düzeylerinin artmasına hem de programın başarısına olumlu katkı yapacaktır. Eğitimler KDİM personeli tarafından verilebilir, ancak daha teknik konularda ilk olarak kamu ve özel kurumlardan (üniversiteler, KOSGEB, tarım kredi kooperatifleri, katılım bankaları vb.) destek istenebilir. Bu desteklerin bir sosyal sorumluluk perspektifinde değerlendirilerek ücretsiz verilmesi noktasında işbirlikleri kurulabilir.

Son olarak ise riskin azaltılmasını ve geri ödeme performanslarını artırması açısından manevi mekanlarla iletişimden bahsedilebilir. Bazı İslami MFK'lar dini mekanlarla irtibat halinde olduklarını ve bu durumun faaliyetlerine pozitif etki ettiğini vurgulamaktadır. Örneğin, Katılımcı 35 Akhuwat'te ödemelerin dini mekanlarda yapıldığını ve İslam'ın haricindeki inançlardan olan insanların da kendi ibadethanelerinde bunu gerçekleştirdiklerini belirtmektedir. Bu hem operasyonel maliyetleri düşürürken hem de mikrofinans kullanıcıları üzerinde manevi bir baskı, sorumluluk duygusunun oluşmasına neden olmaktadır.

Katılımcı 35: "Tüm ödemeler dini mekanlarda yapılmaktadır. Bizim üyelerimiz arasında Hristiyanlar, Hindular da var. Hristiyanlar kiliseye, Müslümanlar da kredilerini almak için camilere gelmektedir. Biz de Allah'ın evinde, dini hislerle doldukları bir yerde onlara krediyi veriyoruz. Ve geri dönüş oranımız %99,98."

Katılımcı 29 da cami ile irtibata İran'daki karz-ı hasen sandıkları örneğini vermekte ve bunun finansal teknoloji (*fintech*) ile ilişkilendirilebileceğini vurgulamaktadır. İran'da her caminin bir karz-ı hasen fonunun olduğunu belirtirken aynısı olmasa da benzerinin Türkiye'de de yapılabileceğini ifade etmektedir. Aynı zamanda karz-ı hasen fonlarına atıf yaparak dünyadaki iyi uygulamalardan istifade edilmesi gerektiğine yaptığı vurgu dikkat çekicidir.

Katılımcı 29: "Yapılabilecek diğer bir şey de İran'da her camide bulunan karz-ı hasen sandıkları gibi bir uygulamadır. Bu açıdan dağıtım noktası camiler oluyor. Herhangi bir maliyet yok ve gönüllü. Teknoloji ile camide bulunan bir insan sisteme entegre edilirse bunu alabilir. Bu yolla, işlem maliyetlerini düşürecek bir dağıtım kanalı oluşturuyorsun. Farklı açılardan konuyu düşünmemiz lazım. Hindistan'a, Latin Amerika'ya, Afrika'ya bak, tüm bu tecrübeler çok faydalı. Filipinler'e, İran'a, Nijerya'ya baktığında neleri doğru neleri yanlış yaptıklarını göreceksin. İran en

benzer, ilişkili örnek çünkü camilerin yapısı Türkiye'deki ile aynı. Camileri nasıl kullanabilecekleri konusunda bir yol bulunmalı, çünkü bu yapılanlara İslam damgası dosdoğru bir şekilde vurmaktadır.”

Katılımcı 29'un camilerle irtibat kurma noktasındaki İran örneğine referans vererek belirttiği hususlar KDİM kuruluşu için farklı bir yaklaşım tarzı oluşturması açısından oldukça dikkat çekicidir. Ancak hem Katılımcı 32'in hem de Katılımcı 29'un bahsettiği “İslami” yönü vurgulayan yapılar her ülkedeki MFK için aynı şekilde örnek alınamayabilir. Örneğin Tunus'taki Zitouna Tamkeen'in yöneticisine manevi eğitim ile ilgili sorulduğunda alınan cevap ülkeler arasındaki farklı sosyo-kültürel yapıları göstermesi açısından ilginçtir.

Katılımcı 33: “[M.Özdemir: Finansman öncesinde üyelerinizi manevi olarak bir eğitime tabi tutuyor musunuz? Örneğin, dua, söz alma gibi manevi yönlü uygulamalarınız var mı?] Bunu yapmıyoruz, neden yapmadığımızı söyleyeyim. Lokal yapıyı anlamak gerekiyor. Tunus hala seküler yönü ağır olan bir ülke. İnsanlar çok hassaslar. Tüm herkes değil, çoğunluk Müslüman ve iyi bir fıtrata sahipler. Fakat bazı insanlar Fransız kültüründen etkilenmişler ve ideolojik fikirler konusunda çok hassaslar. Biz herkes için, herkesin bir kurumu olmak istiyoruz.”

Türkiye'nin sosyo-kültürel durumu, dini referanslara olan yaklaşım tarzıları da, yukarıda verilen iki ülke örneğinden farklılıklar taşımaktadır. Hatta Türkiye'yi de bir blok olarak ele almak doğru değildir. Bölgelere, illere, muhitlere göre değişiklikler gösteren bir yapı mevcuttur. Bu nedenle, KDİM kuruluşu manevi eğitim, camilerle ilişki gibi programın manevi yönüyle ilgili konularda adımlar atmalı, ancak hitap edilen kesime göre de bunun seviyesini ayarlamalıdır. Böylece, programın kendisini sadece sözleşmeler açısından konvansiyonel mikrofinans uygulamalarından farklılaştırması değil aynı zamanda daha İslami bir kimliğe ve manevi tarafa da vurgu yapan bir uygulamaya imkân sağlanmış olunurken, sadece belirli bir kesime hitap ettiği gibi bir izlenim de oluşturmaması temin edilir.

3.2.2.7.3. Mikrotekâfûl¹⁴⁴

Mikrotekâfûl, özellikle bir hastalık ya da vefat durumunda borcunu ödeyemeyen mikrofinans kullanıcılarına ve geride bıraktıklarına destek olmak ve programa olan borcun ödenmesini sağlamak için İslami MFK'ların bazılarınca faaliyetlerine entegre edilen bir risk yönetim aracıdır. Bazı MFK'lar mikrotekâfûl yaptırmayı zorunlu tutarlarken bazılarında ise tamamen gönüllüdür. KDİM modeline de mikrotekâfûl entegre edilmeli ve küçük tutarlar üzerinden tüm mikrofinans programına dâhil edilenlere zorunlu tutulmalıdır. Bu şekilde beklenmedik bir durum nedeniyle (hastalık, vefat gibi) borcunu geri ödeyemeyenlere mikrotekâfûl aracılığıyla destek sağlanabilir, böylece İslami mikrofinans programının sürdürülebilirliğine engel olacak durumların da önüne geçilebilir.

3.2.2.8. KDİM Modelinin Temel Ürün ve Hizmetleri

KDİM modelinin temel ürün ve hizmetleri ile katılım bankasındaki model arasında finansman ürünleri konusunda herhangi bir fark bulunmamaktadır. Çünkü genel olarak mikrofinans üyelerinin ihtiyaçları aynı olacaktır ve önceki modelin ilgili kısımlarında önerilen finansman ürünlerine referans olarak kullanılan bilgiler mülakata katılan İslami MFK'ların yöneticilerinden alınmıştır.

KDİM modeliyle katılım bankası bünyesinde İslami mikrofinans modeli arasında finansman ürünleri açısından birkaç farklılık olabilir. Bunlardan ilki finansman ürünlerinde belirtilen üst limitlerdir. Katılım bankalarının fon kaynaklarının KDİM modeline göre daha fazla ve çeşitli olması nedeniyle buraya aktarılacak kaynaklar da görece daha fazla olabilir. Bu nedenle KDİM modeline göre finansman üst limitleri daha yüksek rakamlar olarak belirlenebilir. Diğer bir farklılık ise taksit ödemeleri açısındandır. Katılım bankasındaki modelde ödemeler aylık olarak yapılırken KDİM modelinde haftalık ya da iki haftalık ödeme periyotları da farklı finansman ürünleri için belirlenebilir. Bunların yanında finansman

¹⁴⁴ Daha önceki modelin ilgili bölümünde mikrotekâfûl hem teorik bilgiler hem de mülakat katılımcılarından alınan görüşler ışığında değerlendirilmiştir. Aynı hususları tekrar etmemek amacıyla bunlardan bahsedilmemektedir.

ürünlerinin türleri, kimleri hedefledikleri gibi önceki bölümde aktarılan bilgiler KDİM modeli için de geçerlidir.

Temel ürünlere yönelik diğer bir konu ise tasarruf ürünleri ile ilgilidir. KDİM modeli vakfa dayalı bir sistem olduğu için, katılım bankalarındaki katılım fonu kabul etme yetkisine sahip değildirler. Bu nedenle KDİM kuruluşunun, önceki modelde anlatılan katılma hesabı şeklinde bir tasarruf ürünü mikrofinans kullanıcılarına sunması mümkün değildir. TGMP'nin yaptığı gibi resmî olmayan bir şekilde farklı isimler altında üyelerin tasarruflarını toplayabilirler, ancak böyle bir uygulamanın çok da sürdürülebilir olmadığı ve yasal problemlere yol açabilme ihtimali olduğu da dikkatlerden kaçmamalıdır.

Son olarak mikrotekâfûl ve eğitim ile ilgili ürünler konusunda KBİM modeli ile KDİM modeli arasında herhangi önemli bir fark bulunmamaktadır. Sektörde tekâfûl hizmeti sunan sigorta şirketleri ile KDİM kuruluşu arasında bir anlaşma yapılarak, TGMP'de olduğu gibi mikrofinans üyelerine çok uygun prim ödemeleri içeren mikrotekâfûl ürünleri sunulabilir.

3.2.2.9. KDİM Kuruluşunun Katılım Bankaları ile İşbirliği

Katılım bankaları ile KDİM arasında farklı kanallardan işbirliği imkânları mümkündür ve bunlardan özellikle fon kaynağı desteği konusu önceki bölümlerde incelenmiştir. Bunun yanında belki de en faydalı olabilecek ve iki taraf açısından da avantajları bulunan işbirliği, katılım bankalarının altyapılarının KDİM kuruluşu tarafından da kullanılmasıdır. Bu platformların en önemlilerinden biri bankamatik kartlarıdır. Hâlihazırda TGMP tarafından Garanti Bankası ile anlaşmalı olarak mikrofinans programlarında bankamatik kartları oldukça yenilikçi bir uygulama olarak kullanılmaktadır. Katılımcı 26, her üyeye bir nevi kimlik vazifesi gören bu kartlardan verdiklerini belirtirken, TGMP'nin finansman kullandırım ve tahsilat süreçlerini kolaylaştırdığını ifade etmektedir:

Katılımcı 26: “Bir tane kart var, üyelerin kimliği gibi. Personelde de bir uygulama bulunuyor, onu hemen okuttuğunda üyenin bilgileri ekrana geliyor. Elden kredi taksiti alınıyor ve hemen bu uygulama üzerinden üyeye mesaj atılıyor. Şu kadar ödeme yaptınız, geriye şu kadar kaldı diye. Bu şekilde kâğıttan da kurtuluyoruz. Aynı zamanda bu bilgi bizim sistemlerimize de giriliyor. Bu şekilde kontrol çok rahat oluyor. Herşey kayıt altında oluyor. Dünyada sadece bizde var. ABD’den de geldiler

bu sistemi gördüklerinde çok şaşırdılar ve beğendiler. Bu kartı bize Turkcell sağlıyor, Garanti numarası ve logosu var üzerinde ama kişiye bağlı onu aktive etmek. 2013 yılından beri uygulanan bir sistem ve bizim işlerimizi çok kolaylaştırdı. Bunun öncesinde post cihazından ödemeleri çekiyorduk.”

TGMP’nin kartlarla ilgilenen Genel Müdür Yardımcısı olan Katılımcı 19, bu kartların kendilerine sağladığı avantajları, işleyişi ve teknik özellikleri hakkında şu bilgileri vermektedir:

Katılımcı 19: “Kartı NFC desteği olan telefonlarda kullanabiliyoruz. Direkt üyenin adı soyadını girerek üyemizin aktif olan kredi bilgileri geliyor. Kredi tahsilat diyorum; temel kredisi, sosyal kalkınma kredisi aktif, hangisi üzerinden işlem yapacaksam onu seçiyorum. Üyelerimizin kullanmış olduğu kredi tutarlarının geri ödemesi 46 hafta sürecinde olduğu için otomatik haftalık 55 lira tahsil ediyorum, otomatik olarak her hafta 55 almam gerekiyor. Tahsil et deyip üyenin sayfasından SMS gönderiyorum. Yaptığım tahsilat sonucundan üyeye SMS gidiyor ve ne kadar ödendiği, kalan tutar ne kadar tüm bu gibi bilgiler mesajda veriliyor. Aynı şekilde bu bilgiler bizim sistemimize entegre ediliyor ve kayıt tutuluyor. Gönderilen mesajlar da elinde bir kanıt şeklinde herhangi bir kâğıt belge vesaire gerek olmadan yeterli oluyor.”

TGMP’nin kullandığı banka kartı sistemi mikrofinans işlemlerinin operasyonel süreçlerini kolaylaştırmakta, ayrıca işlemlerin hepsinin sağlıklı bir şekilde kayıtlı hâle gelmesini sağlamaktadır. Her ne kadar bu kart ile operasyonel süreçler açısından önemli bir mesafe alınmış olsa da tam olarak planlandığı şekilde Garanti Bankası ile işbirliği hayata geçirilememiştir. Katılımcı 19 aslında ideal olarak yapmak istediklerinin tamamen parasal işlemlerin de banka kartı ve buna bağlı hesap üzerinden olmasını sağlamak olduğunu ancak bunu şu an için hayata geçiremediklerini belirtmektedir:

Katılımcı 19: “Garanti Bankası aslında hesap olarak da destek verecekti. Biz üyelerimize hiç elden para vermeyecektik, kartlarına yükleme yapıp üyelerimiz gidip Garanti Bankası ATM’lerinden bu kartlar aracılığıyla kredilerini çekecekti. Fakat bankanın kendi çalışmalarından dolayı işlemler henüz tamamlanmadı. Banka şu an sadece kartı hazırlıyor Turkcell ortaklığıyla. Turkcell de bize yönlendiriyor.”

KDİM kuruluşu ile herhangi bir katılım bankası ile de TGMP-Garanti işbirliğinde olduğu gibi banka kartı ve hesabı üzerinden bir işbirliği imkânı oluşturulabilir. Böylece hem KDİM’in operasyonel süreçleri kolaylaştırılır hem de katılım bankasının müşteri segmenti genişlemiş olur. Kendisine bu konu ile ilgili sorumuzu yönelttiğimiz Vakıf Katılım’dan

Katılımcı 21, kart üzerinden sistemin kurulabileceğini ve nasıl işleyebileceğini şu şekilde açıklamaktadır:

Katılımcı 21: “Mesela bu amaçla kurulmuş olan bir vakıf olduğunu varsayalım. Bu vakıf katılım bankasına geldi hesap açtı. Bu hesapta paralar birikti. Açılsın, anlaşılsın diye bir örnek vereyim. Yine bazı yerlerden alışveriş yapıyoruz. Alışveriş yaptığınız yer size kendi kartını veriyor. Bununla gidip, taksitli kartla oradan alışveriş yapabiliyorsunuz, ödemeleri yapabiliyorsunuz. Düşünün ki vakıf ihtiyacı olan veya finansman kullanmak isteyen kişilere böyle bir kart çıkartıyor. Teminatsız. Sizin dediğinize uygun. Şimdi vakıf paraları topladı, bir fon oluşturdu. Ne kadar fon oluşturdu? Atıyorum yüz bin lira. Yüz kişiye kartı verdi. Biner liralık limitli kartlar. Kişi onunla gitti o bin lirayı harcadı. Ondan sonra geldi bunu geri yatırdı. Böylece dönüşümü yapabilir. Yani kârlı yapar kârsız yapar bunu tamamını vakfın kendi bileceği bir şey. Bu organizasyonu altyapıyı kurduktan sonra bir vakıf üzerinden bile bunlar yapılabilir. Çünkü amaç sosyal yardımlaşma gibi olabilir. Bu amaçla kurulmuş bir vakıf bunu yapabileceğini düşünüyorum. Para da toplayabilir, kullandırabilir de. Kullandırma mekanizmasını da kredi kartıyla yapabilir.”

Katılımcı 21’in paylaştığı şekilde katılım bankasında KDİM kuruluşu bir hesap açabilir ve burada biriken vakfın paraları üzerinden mikrofinans üyelerine limitler açılabilir. Mikrofinans kullanıcılarına KDİM ile katılım bankasının anlaşması ile belirli vadelerde ve limitlerde banka kartları verilir. Bu kartlar limitleri ya da vadeleri bittiğinde iptal olacak, mikrofinans üyesi de belirli taksitler halinde bu borçlarını yine KDİM kuruluşunun katılım bankasındaki hesabına yapabilecektir. Böylece, KDİM ile banka arasındaki anlaşma sayesinde kart üzerinden operasyonel süreçler rahatlıkla organize edilebilir. Katılımcı 21, burada katılım bankasının kart verilecek olan mikrofinans üyesinin seçiminde bir karar mercii değil sadece süreçlerin üzerinden götürüldüğü altyapıyı sağlayan bir pozisyonda olacaktır. Katılım bankası açısından herhangi bir kredi verme söz konusu değildir.

Katılımcı 21: “Vakıf, katılım bankasında hesap açacak. Bu hesaba herkes para yatıracak. Biriktirdiği orada para var. Burada yine kendi koymuş olduğu kurallara göre uygun olan kişilere, ama böyle çok kredide olduğu gibi her şeyini araştıran bir mekanizma değil, kart üzerinden ne istiyorsa alacakları bir limit tanınacak. Bu benim [katılım bankasının] kredi kullandırma yöntemim şeklinde olmayacak. Bunun tahsilatları yine ilgili hesaba olacak. Banka, o hesapların sadece yönetimini yapmış olacak. Yani karar mekanizmasını belki vermiş [vakfa] olacak.”

Katılım bankaları mevcut durumda kendi müşterilerine yönelik belirli limitler ve vade altında finansman sağlayan, murabahaya dayalı kartlar sunmaktadır. Örneğin Türkiye Finans’taki

Finansör Kart, Kuveyt Türk'teki Esnaf Kart gibi. Katılım bankaları, KDİM kuruluşu ile anlaşarak benzer özelliklere sahip, ancak KDİM'in katılım bankasında açacağı hesaba tanımlı kartlar üretebilirler. Bunu bir sosyal sorumluluk olarak da görebilirler ve herhangi bir işletim ücreti ya da hizmet bedeli almayabilirler. Çünkü KDİM kuruluşu kâr amacı gütmeyen bir STK'dır. Katılımcı 21, katılım bankalarının bu kartları sosyal sorumluluk bağlamında değerlendirebileceğini belirtmektedir:

Katılımcı 21: "[M. Özdemir: Katılım bankaları bu kartı sağlayabilir, bu hizmeti sunabilirler mi?] Sunmaları gerekiyor yani. Sunabilirler. Niye sunmasınlar? Bunu bir ürün olarak görmesi gerekiyor bankanın. Yani bir vakıf var ve bankanın da bir ürün olarak görmesi gerekiyor. [M. Özdemir: Bunu sosyal sorumluluk olarak mı yapacak? Yoksa onun ücretini oradan mı tahsil eder?] Yani bence sosyal sorumluluktan da yapabilir."

Diğer yandan KDİM kuruluşunun katılım bankasında açacağı hesapta paraları birikecektir. Bunlar KDİM'in aldığı bağışlar ya da finansman kullandırmaya tahsis ettiği diğer kaynaklardan gelen paralardır. Bu açıdan katılım bankaları için KDİM kuruluşunun hesabında tuttuğu paralar birer fon kaynağıdır. Katılım bankaları bu kaynakları da diğer müşterilerin cari hesapları gibi işletip gelir elde edebilirler.

Sonuç olarak katılım bankaları, KDİM kuruluşu açısından sadece fon kaynağı sağlayacak bir bağışçı değil aynı zamanda finansman kullandırımı mekanizmasında birlikte çalışacakları bir partner olarak da düşünülebilir. Aralarındaki işbirliğinde kullanılacak kilit mekanizma, finansman limitlerinin üzerine tanımlandığı ve mikrofinans üyelerinin kullanımına sunulan banka kartlarıdır. Bu entegrasyon ile mikrofinansdaki operasyonel süreçler hem daha kolay hem de daha sağlıklı bir şekilde sürdürülebilecektir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Mikrofinans, yoksullukla mücadelede 1970’li yılların başlarından itibaren uzun bir süredir farklı organizasyonel yapılar altında uygulanmaktadır. Bankalar tarafından finansal sistemin dışarısında bırakılmış birçok insan MFK’lar vasıtasıyla sadece finansmana değil aynı zamanda finans dışı imkânlarla da ulaşmakta, ekonomik olarak kendilerine yetebilecek hâle gelmektedir. Bolivya, Bangladeş, Kenya gibi dünyanın farklı bölgelerindeki ülkelerde MFK’lar, kendilerini finansal sistemin bir parçası haline getirebilecek gelişmeyi yıllar içerisinde göstermişlerdir. Piyasadaki talep ve bu kuruluşların yoksulluğun kaldırılmasında gösterdikleri başarılı performans, kamuoyunun dikkatini çekmiş ve ana akım finansal sistemin içine tam olarak giremeseler de mikrofinans bankaları, kırsal bankalar gibi kuruluş modelleri altında burada kendilerine yer bulmuşlardır.

Her ne kadar konvansiyonel mikrofinans, yoksulların finansal katılımını artırmış olsa da faaliyetlerinde İslam’da yasak olan faiz unsurunu taşıması birçok kesimi de sistemin dışarısında bırakmıştır. İdeal olan, bu insanların mikrofinansla benzer dönemlerde başlayan İslami bankacılık yoluyla finansal ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Ancak İslami bankalar, ilk İslami banka kabul edilen ve düşük gelirli kişilerin tasarruflarını toplayıp onlara finansman sağlayan Mısır’daki MGTB’nin aksine, teminatlarının olmaması, yüksek riskli ve operasyonel açıdan verimli bulmamaları gibi sebeplerden dolayı düşük gelirliileri finansal hizmetlerinin dışında bırakmışlardır.

Türkiye’deki katılım bankaları için de aynı durum sözkonusudur. Benzer sebeplerden dolayı düşük gelir grubundaki insanlar katılım bankalarından finansman sağlayamamaktadır. Ancak dünyadaki örnekler aslında yoksul kesime yönelik bu bakış açısının doğru olmadığını ve İslami bankalar bünyesinde de mikrofinansın sürdürülebilir bir şekilde uygulanabileceğini ortaya koymuştur. Örneğin IBBL, 1995 yılında başladığı RDS mikrofinans programı ile kendi bankacılık sistemleri üzerinden dar gelirliilere finansman sağlamaktadır. Katılım bankaları da benzer programlarla mikrofinansı organizasyonel yapılarına entegre ederek, sadece krebilitesi yüksek olan insanlara değil, toplumun önemli bir kesimini oluşturan

yoksullara da finansal hizmetleri götürmelidir. Böylece kendilerinden beklenen sosyal misyonlarını da mikrofinans yoluyla gerçekleştirebilirler.

Mikrofinansın katılım bankalarının organizasyonel yapılarına entegre edilmesi sadece yoksullukla mücadele açısından olumlu sonuçlar doğurmayacak aynı zamanda katılım bankalarına da katkı yapacaktır. En önemli katkılardan biri müşteri tabanlarının genişlemesidir. Şu an kârlı gözükme ve operasyonel açıdan maliyetli ve yüksek riskli bulunsa da mikrofinans müşterileri hem finansal açıdan hem de finans dışı kapasite geliştirmeye dönük eğitimlerle desteklendikçe, normal banka müşterisine dönüşebilecektir. Bu şekilde katılım bankalarının tasarruf, bireysel emeklilik gibi farklı ürünlerine de talep oluşabilir. Diğer yandan mikrofinans ile katılım bankalarının toplumdaki imajı pozitif bir gelişme gösterecektir. Sadece kârı maksimize etmeye odaklanmadıkları, toplumun tüm kesimlerinin de faydasını düşündüklerine yönelik, paydaşlarda olumlu imaj oluşacaktır. Tüm bunlar nedeniyle, katılım bankalarının mikrofinans hizmeti sunması sadece sosyal sorumluluklarını yerine getirmelerine değil, kurumlarının büyümesi, gelişmesine de katkı sağlayacaktır.

Diğer yandan, katılım bankalarının mikrofinans yapması elzem olmakla birlikte bu sadece onların üzerine yüklenecek bir sorumluluk değildir. Banka dışı kuruluşlar üzerinden İslami mikrofinansın başlatılması ve yaygınlaştırılması gerekmektedir. Mevcut durumda Türkiye’deki mikrofinansın gelişimine baktığımızda, MFK’ların oldukça sınırlı kaldığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Neredeyse 20 yıla yakın bir süredir ilk önce mikrokredi, sonrasında ise mikrofinans yoluyla toplumdaki dezavantajlı kadınlara yönelik STK modeli üzerinden finansal hizmetler sunulmaktadır. Günümüzde biri oldukça pasif diğeri ise aktif iki konvansiyonel MFK faaliyet göstermektedir. Sınırlı bir bölgede aktif olan MAYA’yı dışarıda bıraktığımızda, Türkiye’deki tek MFK olarak TGMP gösterilebilir. Bu kuruluş her ne kadar kurumsal bir şekilde faaliyetlerini devam ettirse de Türkiye’deki potansiyel (1 ile 1,7 milyon kişi arasında) düşünüldüğünde TGMP’nin etkisi çok azdır. Aynı zamanda bu MFK’lar İslami mikrofinans yapmamaktadır ve Türkiye’de İslami mikrofinansı kurumsal olarak uygulayan bir kuruluş bulunmamaktadır. Bu nedenle katılım bankası bünyesinde bir İslami mikrofinans modelinin yanında banka dışı İslami mikrofinans modelinin de hem dünya hem de

Türkiye’deki konvansiyonel MFK’lar da incelenerek ve paydaşların görüşleri alınarak geliştirilmesi gerekmektedir.

Bu amaçla çalışmada, Türkiye’ye yönelik hem katılım bankaları bünyesinde (KBİM) hem de katılım bankası dışında (KDİM) STK tarzında faaliyet gösteren iki ayrı İslami mikrofinans modeli geliştirilmiştir. Türkiye’de mevcut durumda kurumsal olarak uygulanan herhangi bir İslami mikrofinans modeli olmadığı için, olabildiğince bu alana dönük tüm imkânlar, ihtimaller, enstrümanlar, ilgili paydaşların da görüşleri alınarak detaylandırılmış ve değerlendirilmiştir. Bunlar hem teorik çalışmalar hem de uygulamaya dönük girişimlerde kullanılabilecek genel çerçeveyi sunmaktadır. Bu noktada, tartışılan konuların hepsinin içerisinde, özellikle uygulamaya dönük politika önerisi hüviyetinde hususlar bulunmaktadır ve içlerinden hepsi ya da bazıları, İslami MFK kurmak isteyenler için mevcut ekonomik durum, sosyal yapı, hukuki zemin, hedeflenen kitle gibi durumlar da dikkate alınarak hayata geçirilebilir. Ancak, modellere ilişkin hususların daha da somutlaştırılması ve kapsamının daraltılarak sunulması amacıyla politika önerileri iki ayrı model için sistematik hâle getirilmiştir. Buna göre katılım bankalarına yönelik, yapılan mülakatlarda belirtilen görüşler doğrultusunda geliştirilen KBİM modeline ilişkin politika önerileri: Hedef kitle, fon kaynakları, finansman yöntemleri, operasyonel yapı, finansman aktarım mekanizması ve risk yönetimi, tasarruf ürünleri ve hizmetleri, finans dışı destek başlıkları altında açıklanmaktadır.

Hedef Kitle:

Katılım bankalarının ticari işletmeler oldukları ve kâr hedefledikleri de dikkate alınarak mikrofinans programındaki hedef kitle belirlenmelidir. Buna göre en yoksul kesim yerine ekonomik olarak aktif kesim hedeflenmelidir. Bu kesim; teminatları olmayan ve bu nedenle herhangi bir bankadan ya da finansal kuruluştan finansman sağlayamayacak olan, mevcut durumda bir ekonomik faaliyette bulunan ya da bulunabilecek kapasiteye sahip kişilerdir. Bununla birlikte katılım bankaları, mikrofinans programlarında mikro-işletmeleri de kapsamalıdır. Kamu katılım bankaları, hedef kitlelerini diğer özel katılım bankalarından farklılaştırabilir. Ziraat Katılım özel olarak çiftçileri, Vakıf Katılım ise görece daha yoksul kesimdeki ekonomik olarak aktif yoksulları hedefleyebilir. Bununla birlikte -kurulması

halinde- Halk Katılım da KOBİ segmentinin el alt kategorisindeki mikrogirişimcileri desteklemeyi kendisine özel amaç edinebilir.

Fon Kaynakları:

Katılım bankalarının mikrofinans programında aktif olarak kullanabileceği çok çeşitli fon kaynakları vardır. Farklı hesaplar altında (özel cari hesap, katılma hesabı) mikrofinans faaliyetlerine kanalize edilebilecek fonlar toplayabilirler. Mevcut durumda katılım bankaları tarafından kullanılmayan, belirli bir projenin finansmanı için fon toplamaya yarayan özel fon havuzları, mikrofinans programına fon temini için aktifleştirilmelidir. Bu havuzlara, mikrofinansın amacına inanan yatırımcılar tarafından fon yatırılma ihtimalinin yüksek olduğu, mülakata katılanlar tarafından da ifade edilmiştir. Aynı zamanda kâr amacı güden yatırımcılar da özel fon havuzlarına yatırım yapabilirler. Bu havuzların yönetiminde şeffaflığa ve doğru raporlamaya çok dikkat edilmelidir.

Katılım bankalarının mikrofinans faaliyetlerinde kullanabilecekleri diğer bir fon kaynağını da kısıtlı fonlar olarak isimlendirebileceğimiz TCMB'nin zorunlu karşılıklar için ödediği faiz gelirleri ve geciken kredi alacaklarına karşı bir ceza olarak tahakkuk ettirilen kâr mahrumiyeti gelirleri oluşturmaktadır. Sadece TCMB'den gelen tutar 2017 yılında katılım bankacılığı sektörü için toplam 149 milyon TL'dir. Kâr mahrumiyeti gelirlerinin ise aynı dönem için en az 22 milyon TL civarında olduğu hesaplanmıştır. TMSF primi, sosyal sorumluluk projeleri gibi alanlara aktarılan bu gelirlerden bir kısmı mikrofinans programında kullanılmalıdır. Yapılan mülakatlarda birçok katılımcı tarafından bu kaynağın mikrofinans programına aktarılmasının isabetli olacağı belirtilmiştir. Ancak, bu iki kaynak İslami olmayan gelirlerden oluştuğu için mikrofinans programında değerlendirilmesi sonucu elde edilen kâr, katılım bankasının mevcut gelirleri arasına karıştırılmamalıdır. Ayrı bir fon olarak değerlendirilmeli ve sadece bu mikrofinans faaliyetlerinin devamlılığı için kullanılmalıdır.

Katılım bankaları ilk aşamada olmasa da mikrofinans programının büyümesi ve fon ihtiyacının artması ile birlikte kaynak çeşitlendirmesi amacıyla uluslararası fonlar temin etme yoluna gitmelidir. Mikrosukuk ihraçları ile yurtiçi ya da yurtdışı yatırımcılardan sadece mikrofinans programında kullanılmak üzere fon sağlanabilir. Ancak, sukuk ihraç süreçleri

karmaşık ve maliyetlidir. Bu nedenle, mikrosukuk ihraçlarına ilişkin yasal çerçevenin SPK tarafından kolaylaştırıcı yönde değiştirilmesi gerekmektedir. Mikrosukuklarla ilgili süreçlerde kolaylaştırmalar, mikrofinans sektörü büyüdükçe söz konusu olacaktır. Bu nedenle ilk etapta mikrosukuk ihraçlarının gerçekleşmesi zordur. Bununla birlikte, katılım bankaları halihazırda İKB ve bu kuruluşun bünyesinde bulunan ICD'den mikrofinans programında kullanmak üzere fon temin edebilirler. Mülakatlardan da görüldüğü üzere İKB, İslami mikrofinans programlarına ciddi fon kaynağı sağlamakta ve bu fonların hangi alanlarda kullanıldığını yakından takip etmektedir.

Finansman Yöntemleri:

KBİM modelinde farklı kategorilerde İslami finansman yöntemleri önerilmiştir. İlk kategori mikro-kredi olarak sınıflandırılan borca dayalı finansman yöntemleridir. Yapılan mülakatlarda, hâlihazırda katılım bankaları içerisinde en yaygın şekilde kullanılan murabahanın, mikrofinansta da rahatlıkla tercih edilebileceği ortaya çıkmıştır. Murabahaya dayalı ürünler mevcut süreçler içerisine oldukça kolay adapte edilebilir. Aynı zamanda bir malın finansmanına dayalı sözleşme türü olduğu için alınan finansmanın farklı amaçlar için kullanılmasının da önüne geçilmektedir. İlk etapta mikrofinans programının sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla katılım bankaları murabahayı kullanmalıdır. Diğer yandan katılım bankaları tarafından normal finansman müşterilerine yönelik icâre de finansal kiralama adı altında sunulmaktadır. Ancak finansal kiralamayı anlamlı kılan, sözleşmeye konu olan malın finansal kiralama yoluyla finansmanının vergisel açıdan avantajlı olmasıdır. Bu açıdan mikrofinans müşterisinin üretim süreçlerinde kullanacağı araç/makine/alete yönelik bir vergi avantajı varsa finansal kiralama tercih edilmelidir. Murabaha ve icârenin yanında katılım bankalarının pek kullanmadığı bir yöntem olan selem de ilk aşamada olmasa da, mikrofinansta hitap edilen kesimi tanımaları ve onların farklı ihtiyaçlarının neler olduğunu anlamaları ile birlikte ilerleyen aşamalarda kullanılmalıdır. Ziraat Katılım, mikrofinansta selem ürünlerinin kullanılmasında öncü olmalıdır. Çünkü, hem isminde “ziraat”ın olmasının sembolik anlamı hem de ana ortağı olan Ziraat Bankası’nın da çiftçiye yönelik birçok ürününün bulunması Ziraat Katılım’ı selem yaygınlaştırılmasında ön plana çıkartmaktadır. Selemden farklı olarak standart bir mal yerine, özellikleri kişiye göre

belirlenmiş kıyemi malların üretim süreçlerinde kullanılan istisnâ sözleşmeleri de, ilk etapta olmasa da, mikrofinans programında süreç içerisinde geliştirilmelidir.

İslami finansın temel özelliklerinden biri kâr-zarar esasına dayalı olmasıdır. Ancak, İslami finansal kuruluşlar tarafından borca dayalı finansman yöntemlerine göre daha çok risk ve belirsizlik taşınmasından dolayı, bu ortaklık yöntemleri yaygın şekilde kullanılmamaktadır. Katılım bankaları da son yıllarda sınırlı da olsa ortaklık yöntemleri olan mudârebe ve müşârekeye dayalı ürünler geliştirmiştir. Katılım bankalarının mikrofinans programında, dünyadaki başarılı şekilde sürdürülen uygulamalardan da istifade edilerek, sınırlı da olsa mudârebe ve müşârekeye dayalı yöntemler kullanılmalıdır. Mikro-ortaklık yöntemlerinde temel husus güvendir. Bu güvenin oluşması ile ortaklıklar başlatılabilir ve sürdürülebilir. Bu nedenle, mikro-ortaklık yöntemleri, mikrofinans programına ilk defa katılanlarla değil daha önce bu programdan finansman sağlamış ve bunu başarılı bir şekilde geri ödemiş, şimdi de büyük sermayeye ihtiyaç duyan ve iyi bir fikri olan müşteriler ile yapılmalıdır.

Dünyadaki mikrofinans uygulamalarında yaygın olarak kullanılan finansman yöntemlerinden bir diğeri de karz-ı hasendir. Katılım bankaları da mikrofinans programlarına karz-ı haseni entegre etmelidir. Ancak karz-ı hasende herhangi bir getiri beklenmediği için diğer gelir getirici mikro-kredi ve mikro-ortaklık türleri ile birlikte kullanılmalıdır. Diğer bir ifade ile mikrofinans programı, bazı dünya örneklerinde olduğu gibi, sadece karz-ı hasen üzerine kurulmamalıdır. Karz-ı hasende tutarlar düşük tutulmalı ve ilk etapta mikrofinans programına dâhil edilen kişilere yönelik sunulmalıdır. Bu yöntemle, hem mikrofinans müşterisi herhangi bir fazlalık ödemedi borcunu geri ödeme imkânına sahip olurken, hem de katılım bankasının kişi hakkında; borcuna sadakati, gelir getirici faaliyette bulunma noktasındaki azmi gibi konularda bilgi sahibi olmasını sağlayacaktır. Bu bilgiler sayesinde katılım bankası ile mikrofinans müşterisi arasında güven oluşacak ve ilerleyen dönemlerde daha yüksek tutarlı mikro-kredi ya da mikro-ortaklık yöntemlerine dayalı ürünler kullanılabilecektir. Mülakata katılan İslam hukukçularının da üzerinde hem fikir olduğu üzere, sürdürülebilirliği sağlamak amacıyla katılım bankaları tarafından karz-ı hasende operasyonel giderler için sabit tutarda bir işlem komisyonu alınabilir ve verilen karz enflasyona endekslenebilir. Ancak katılım bankaları alınan bu ücrete ve enflasyon farkına

ilişkin müşterileri net bir şekilde bilgilendirmeli, kafalarda herhangi bir faiz şüphesinin oluşmasına izin vermemelidir.

Operasyonel Yapı:

Katılım bankaları mikrofinans programlarını, organizasyon yapıları içerisinde diğer ticari, kurumsal, bireysel krediler müdürlükleri gibi ayrı bir müdürlük kurarak bu yapı üzerinden sürdürmelidir. Ancak diğer kredilerle ilgili müdürlüklerden farklı olarak, mikrofinans segmentine yönelik özel bir yaklaşım tarzı belirlenmelidir. Çünkü katılım bankasının mikrofinansta hitap ettiği kitleyi ekonomik olarak zor durumda olan insanlar oluşturmaktadır ve her ne kadar ticari bir yaklaşım sözkonusu olsa da sosyal sorumluluk rolü de bulunmaktadır.

Katılım bankaları mikrofinans programını iki kola ayırmalıdır. Birincisi tamamen sosyal sorumluluk amacı taşıyan, katılım bankasına kâr ya da zarar getirmeyen mikrofinans programıdır. Burada tek mesele, bu programın, sürdürülebilirliğini sağlayarak faaliyetlerine devam etmesidir. Fon kaynakları bölümünde bahsedildiği üzere İslami olmayan gelirler bu faaliyetlere kaynak olarak aktarılabilir. Diğer programda ise, kâr amaçlı ticari mikrofinans yapılmalıdır. Katılım bankası kendi kaynaklarından, özel fon havuzlarından, ya da diğer fon kaynaklarından buraya kaynak aktarmalı ve bunları kullanarak finansman sağlamalıdır. Sosyal sorumluluk ile ticari mikrofinans aynı müdürlük içerisinde farklı servislere ayrılmalı ve aralarındaki ayrım keskin bir şekilde yapılmalıdır.

Katılım bankalarının mikrofinans programını ilk olarak pilot bir uygulama olması açısından sadece bazı şubeleri üzerinden sunmalıdır. Her şubede böyle bir işlemin yapılması operasyonel açıdan da yük getirecektir. Çünkü buna özel olarak personelin tahsis edilmesi gerekmektedir. O bölgedeki yoksulluk seviyelerine ve müşteri potansiyeline göre şubeler belirlenmeli, buna yönelik personel tahsis edilmelidir. İlk etapta, kırsal kesimlere yakın şubeler yetkilendirilmeli, mikrofinans programının başarılı olmasıyla, tedricen diğer şubeler üzerinden de mikrofinans hizmetleri sunulmalıdır.

Katılım bankası, diğer normal kredi ya da fon müşterilerinden, mikrofinans kullanıcılarının farklı olduklarını bilerek mikrofinans hizmeti sunmalıdır. Bu husus, katılım bankasının mikrofinans faaliyetlerine yönelik tahsis edeceği personeli belirlerken de dikkate alınmalıdır. Katılım bankaları da bu alana yönlendirecekleri personeli seçerken gerçekten yoksul insanlara yardım etmekten hoşlanan, onların sorunlarını iyi bir şekilde anlayıp güzel bir yaklaşımla çözümler sunacak kişilerden oluşmalarını temin etmelidir.

Finansman Aktarım Mekanizması ve Risk Yönetimi:

İslami mikrofinans uygulamalarında üyelere finansman sağlanmasında gruba dayalı yöntemin yanında, bireysel finansman metodu da kullanılmaktadır. İkisinin de birbirlerine göre avantajlı ve dezavantajlı yönleri bulunmaktadır. Katılım bankaları, mikrofinans programında bu iki yöntemi de deneyebilir. TGMP ve IBBL de olduğu gibi programın ilk etabında müşterilere gruba dayalı olarak finansman kullandırılmalıdır. Sonrasında grup içerisinde başarılı olan ve daha yüksek tutarlara ihtiyaç duyanlara bireysel finansman yoluyla destek olunmalıdır. İlk olarak, gruba dayalı finansman yoluyla başlamak, süreç içerisinde kişiler hakkında grup üyelerinden de bilgi almak ve onları daha yakından tanımak açısından faydalı olacaktır. Diğer yandan finansman metotlarında bahsedildiği üzere, ikinci aşama finansmanda hem tutar yükselmekte hem de görece daha riskli olan mikro-ortaklık yöntemleri de denenmektedir. Süreçlerin daha basitleştirilmesi ve az sayıdaki hak eden kişilere bu imkânın tanınması için bireysel olarak finansmanın sağlanması daha uygun olacaktır.

Mikrofinans programlarında asimetrik bilgi probleminden kaynaklanan sorunlar olmaktadır. Bu hem mikrofinans müşterilerinin seçiminde hem de finansman kullandırım sonrasında borcun geri ödenmesinde söz konusu olabilir. Bilhassa ortaklığa dayalı finansman türlerinde elde edilen kârın ya da zararın yanlış raporlanması gibi. Bu nedenle, asimetrik bilgiden kaynaklı sorunların azaltılması mikrofinans programının başarısı için elzemdir.

Katılım bankaları, asimetrik bilgi sorununu azaltmak için farklı kanallardan mikrofinans müşterileri hakkında bilgi temin etmelidir. İlk olarak bakılması gereken yer kişilerin geçmiş dönemlerde finansal kurumlar ile kurdukları borç ilişkilerindeki geri ödeme performanslarını

gösteren KRS puanlarıdır. Bu puanı çok düşük olanlar mikrofinans hizmetlerinin dışında tutulmalıdır. Ancak katılım bankası eğer başvuranın gerçekten fikrine inanır ve KRS puanının düşük olmasında, borcuna sadakatsizlik değil kendi dışında olağandışı bazı hususların (kendi adına başkasını kredi kartı çıkarması, vb.) etkili olduğunu düşünürse KRS puanını dikkate almamalıdır. Bu nedenle, zaten finansal sistemin bir şekilde dışında tutulmuş kişiler olan mikrofinanstaki hedef kitlenin yakından incelenmesi, esneklik gösterilmesi ve yeni bir şans verilmesi gerekebilir.

KRS puanı her ne kadar müşterilerin seçiminde önemli bir imkân olsa da hedeflenen kitlenin finansal sistemin dışında bırakılan yoksullardan olduğu dikkate alındığında bu kişilerin KRS geçmişlerinin olmaması büyük bir ihtimaldir. Bu nedenle katılım bankası, kişi hakkında diğer bilgi kaynaklarına başvurmalıdır. Bu bilgi kaynakları, yapılan mülakatlarda da ifade edildiği üzere farklı kişiler olabilir. Katılım bankaları için mikrofinans müşterileri hakkında bilgi alabilecekleri en önemli kaynaklardan biri sosyal çevreleridir. Bu kişilerin herhangi bir fiziksel teminatları yoktur ancak çevresindekilerin onlar hakkındaki olumlu kanaatleri sosyal teminatı oluşturmaktadır. Bu nedenle, katılım bankaları mikrofinans programına başvuran kişilerin başta ailesi olmak üzere, muhtar, cami imamı gibi o bölgedeki ileri gelenlerle görüşmelidir. Yapılan mülakatlarda da belirtildiği üzere, özellikle kişinin borcuna sadık olup olmadığı, çevresinde kendisine olan güven, ne kadar süredir o mahallede bulundukları, daha önceden ne tür işler yaptığı gibi bilgiler temin edilmelidir.

Mikrofinansta teminatın bulunmaması nedeniyle risk oldukça yüksektir. Bu riski azaltmak için başvurulacak en iyi çözüm yollarından biri kefalettir. Mikrofinans programından destek alacak kişilerden kefil istenmeli, herhangi bir ödenmeme durumunda bu kefiller üzerinden katılım bankasının riski azaltılmalıdır. Yukarıda bahsedildiği üzere mikrofinans programına ilk dâhil olanların grup oluşturmaları istenmelidir ve bu grubun kendisi bir kefalet sistemi görevi görmektedir. Bu nedenle grup üyelerinden ayrı bir kefilin istenmesine gerek yoktur. Ancak, bireysel finansmana dayalı yöntemlerin uygulanmasında mikrofinans müşterisinden, Akhuwat'de olduğu gibi en az bir kefil istenmelidir.

Mikrofinansla yönelik kefalet sistemi kurumsal hâle getirilmelidir. Bu amaçla iki yapı önerilebilir. Bu yapılardan ilkinin katılım bankaları kendi kendileri kurabilirken diğeri için işbirlikleri ve kamu desteği gerekmektedir. İlk öneri, “*Birebir Kefalet – Varlıklı/Yoksul Dayanışması*” sistemidir. Buna göre durumu iyi olan müşterilerin, mikrofinans programına dâhil olan kişilere kefil olmalarına yönelik katılım bankası tarafından bir yapı oluşturulup, hem mikrofinans programının sürdürülebilirliğinin sağlanması hem de varlıklı ile yoksul arasında bir dayanışma köprüsünün oluşması tesis edilmelidir. Zaten düşük bir finansman sağlandığı için görece durumu iyi olan iş adamları ya da bireysel müşteriler böyle bir mekanizmaya dâhil olarak mikrofinans programından finansman temin edecek kişilerin bu borçlarına münhasır olarak kefil olabilirler. Son yıllarda özellikle sigortacılık alanında kullanılan birebir tekâfül (*peer-to-peer*) ya da kitle fonlaması platformlarındaki gibi finansal teknoloji yardımıyla bu yapı kurulabilir.

Diğeri bir öneri ise “*Mikrokredi Garanti Fonu (MGF)*”dur. KOBİ’lere yönelik KGF tarafından kefalet desteği sunulmaktadır. Katılım bankaları da KGF’ye üyedir. Mikrofinans programlarına dâhil olan, KOBİ sınıflandırmasına giren mikrogirişimciler de KGF kapsamına alınabilir. Her ne kadar KGF, mikrofinans programında hâlihazırda bir işletmesi olan mikrogirişimcileri kapsasa da bireysel olarak mikrofinans programına dâhil olanları dışarıda bırakmaktadır. Bu nedenle, bireysel mikrofinans müşterilerini de kapsayacak mikrofinans programına özgü bir KGF benzeri kefalet sistemi geliştirilmelidir. TKBB’nin ve katılım bankalarının ortaklığında, ya da ileride farklı STK’ların ve kamunun da dâhil olabileceği bir MGF oluşturmalıdır. Bu şekilde, mikrofinansın hedeflediği bireysel müşterilere de bu kurum tarafından kefalet desteği sağlanarak sistemin daha sürdürülebilir ve sağlam bir şekilde ilerlemesi temin edilebilir.

Mikrofinans ile hedeflenen kesim oldukça kırılgan bir yapıya sahiptir. Kendi kontrolleri dışındaki beklenmedik gelişmeler, örneğin aileden bir bireyin hastalanması ya da vefatı gibi, mevcut durumlarının daha da kötüleşmesine, içinde bulundukları durumdan çıkma gayretlerinin akamete uğramasına neden olabilir. Bunun sonucu olarak, katılım bankasının mikrofinans programından aldıkları borçları geri ödemede zorluk çekebilirler. Onları bu durumda desteklemek ve aynı zamanda programın sürdürülebilirliğini temin etmek amacıyla

programa mikrotekâfûl ürünü entegre edilmelidir. Mevcut durumda Türkiye’deki ilk tekâfûl şirketi olan NEOVA Sigorta aynı zamanda Kuveyt Türk Katılım Bankası’nın da iştirakidir. Diğer yandan sektörde Bereket Sigorta da bulunmaktadır. Bu tekâfûl şirketleri ile anlaşılmalı ve katılım bankalarının mikrofinans müşterilerine “düşük tutarda” primler ödeyebilecekleri mikrotekâfûl hizmeti sunulmalıdır. Mikrotekâfûl, mikrofinans programına başvuranlara zorunlu tutulmalıdır. Katılım bankaları tarafından mikrotekâfûlün programa entegre edilmesi, mülakata katılanların da belirttiği gibi, geri ödeme performanslarını olumlu etkileyecek ve böylece programın sürdürülebilirliğini daha da artıracaktır.

Tasarruf Ürünleri ve Hizmetleri:

Mikrofinans programına başvuranların katılım bankasında hesap açmaları zorunlu tutulmalıdır. Çünkü finansman kullandırımı ve geri ödemeler hep bu hesaplar üzerinden yapılacaktır. Bununla birlikte katılım bankaları, mikrofinans programında gönüllü tasarruf yöntemini benimsemelidir. Mikrofinans müşterilerinin düzenli tasarruf yapmalarını teşvik etmek için düşük tutarlarda da katılma hesabı açmalarına imkân tanınmalıdır. Ayrıca, kâr paylaşım oranlarında mikrofinans müşterileri lehine katılım bankası kendi payından feragat edebilir. Mikrofinans programındakilere bir teşvik olması için katılım bankası ilgili tutarlara ve vadelere yönelik 5 puanlık bir değişiklik yapabilir. Örneğin normal müşteriler için aynı vade ve tutar grubunda %80’e (katılım bankasının payı) %20 (müşterinin payı) olan kâr paylaşım oranı, %5’lik bir iyileştirme ile %75’e, %25 mikrofinans müşterisi lehine değiştirilebilir. Bu şekilde mikrofinans müşterilerinin tasarruf eğilimlerinin artması için daha yüksek bir kâr payı alması sağlanabilir.

Finans Dışı Destek:

Yapılan mülakatlarda uygulama alanından gelen çoğu katılımcının belirttiği üzere finans dışı eğitim, mikrofinans programının başarısı için elzemdir. Çünkü hitap edilen kesim çoğunlukla düşük gelirlidir ve düşük eğitim seviyesine sahiptir. Bu nedenle temel finans, İslami finans ve mikrofinans programı gibi konular hakkında bilgilendirilmelidirler. Mikrofinans programına dâhil olanlara finansman sağlanmadan önce ve sonra katılım bankası personeli tarafından eğitimler verilmelidir. Girişimci kabiliyeti yüksek ve önemli bir fikri olanlardan

bazılarına ise genel müdürlükte daha detaylı bir eğitim süreci sunulmalıdır. Bu kişiler mevcut girişimcilik programlarına (Örneğin, Albaraka Türk Garaj, Kuveyt Türk Lonca) dâhil edilmelidir. Böylece katma değeri daha yüksek olan alanlara da mikrofinans programında başarı gösteren ve kabiliyeti olan kişiler yönlendirilmiş olur.

Diğer Paydaşlarla İşbirlikleri:

Katılım bankaları mikrofinans programlarında diğer paydaşlarla işbirliklerini geliştirmelidir. En başta gelenler paydaşlar arasında STK'lar ve KOSGEB gösterilebilir. STK'lar katılım bankalarının doğru hedef kitleye ulaşmasında bir sosyal teminat görevi görebilir. Ancak işbirliği yapılacak olan STK'nın çok iyi seçilmesi gerekmektedir ve katılım bankalarının diğer faaliyetlerini olumsuz etkileyebilecek herhangi itibar riskinden kaçınılmalıdır. Diğer yandan KOSGEB ile katılım bankaları arasında, mikrogirişimcilerin eğitilmesi ve bu kişilere ortak şekilde finansman sağlanması konularında işbirliği tesis edilmelidir. KOSGEB'in mevcut programlarının katılım bankalarıyla yakın temas içerisinde İslami açıdan uygun şekilde sunulması sağlanmalıdır.

KBİM modelindeki temel alanlara yönelik ortaya çıkan öneriler bunlar olmakla birlikte, mülakata katılan paydaşların da görüşleri doğrultusunda geliştirilen katılım bankaları dışı İslami mikrofinans (KDİM) modeline ilişkin politika önerileri de benzer başlıklar halinde aşağıda sunulmaktadır.

KDİM Modeli Hedef Kitle:

KDİM modelinin hedef kitlesini önceki modelden farklı olarak en yoksulların da dâhil olduğu geniş bir kesim oluşturmaktadır. Çünkü KDİM, STK modeli üzerinden faaliyet göstermekte ve STK'lar toplumun tüm kesimi ile muhatap olabilmektedir. Katılım bankalarının ise hem kendi iç dinamikleri hem de yasal düzenlemeler nedeniyle herkese hitap etmesi mümkün değildir. Bu nedenle katılım bankaları mikrofinans programlarında görece durumu daha iyi olan yoksulları hedeflerken, KDİM modeli en yoksulları da mikrofinans programına dâhil etmelidir. STK'lar zekât ve bağış kabul edebiliyor olmaları sebebiyle, bunları karşılıksız olarak en yoksul kesimin temel ihtiyaçlarını karşılamak için de kullanıp, sonrasında bu kişilere mikrokredi verebilirler. KDİM kuruluşu farklı yoksulluk seviyelerine

sahip tüm kesime hitap etmelidir; kadın ya da erkek arasında da konvansiyonel mikrofinansın aksine bir ayırım yapılmasına gerek yoktur. İslami mikrofinansın farklı kılan özelliği olan ve mülakata katılanların da belirttiği üzere ailenin hedeflenmesi gerekmektedir.

KDİM Modeli Fon Kaynakları:

KDİM kuruluşunun katılım bankalarının aksine mevduat/katılım fonu kabul etme yetkisi yoktur. Bu nedenle kullanabileceği fon kaynakları sınırlıdır. Bu kaynakların başında farklı tüzel ve gerçek kişilerden gelen bağışlar bulunmaktadır. Bağışlar farklı kaynaklardan gelebilir ve KDİM bu kaynakları sürdürülebilirlik açısından daha da çeşitlendirmeye çalışmalıdır. Bu noktada katılım bankalarının İslami olmayan gelirleri KDİM kuruluşu için önemli bir fon kaynağı olabilir. Bu gelir kalemleri katılım bankaları için kendi bünyelerinin dışına çıkartılması gereken fonlardır ve her yıl tekrardan böyle bir gelir söz konusu olmaktadır. Bu nedenle, KDİM kuruluşu her sene katılım bankalarının bu fonlarını bağış olarak alabilir. Diğer bir kurumsal bağış ise kamu ya da özel sektör kuruluşlarından gelebilir.

Pakistan'daki Akhuwat İslami mikrofinans kuruluşunda da başarılı şekilde uygulanan ve KDİM modelini farklı kılacak, mikrofinans müşterilerinin programa yaptıkları bağışlar, diğer bir fon kaynağını oluşturmaktadır. Bunun gerçekleşmesi için programdan destek alan kişilerin kendilerine yetebilir hâle gelmeleri ve kendisi gibi diğer insanların da bundan yararlanmasını istemeleri gerekmektedir. KDİM kuruluşu, sundukları hizmetler ve destekler ile mikrofinans üyelerini bu aidiyeti taşıyacak duruma getirmeye çalışmalıdır.

Katılım bankası modeline de entegre edilebilme imkânı modelde tartışılan ancak şu an ki mevzuat gereği resmî olarak kullanılması söz konusu olmayan zekât, KDİM modeli için önemli bir fon kaynağı olabilir. KDİM modeli bir STK olduğu için normal diğer STK'lar gibi zekât kabul edebilir. Bu kaynak karşılıksız ve geri ödemesiz bir şekilde mikrofinans müşterilerinin; kapasitelerinin güçlendirilmesi, temel ihtiyaçlarının karşılanması ve ekonomik olarak aktif hâle gelmeleri için kullanılabilir. Ancak zekâtın yönetilmesinde oldukça dikkatli olmak gerekmektedir. Mikrofinans programına üye olanların borçları ile zekâtın arasının keskin bir şekilde çizilmesi elzemdir. Zekâtın, en yoksul kesimin temel

ihtiyaçlarının ilk olarak karşılanmasında ve bu kişilerin ekonomik olarak aktif hâle gelmesi süreçlerinde sadece kullanılması bu durumun bir miktar önüne geçebilir. Aynı zamanda, herhangi bir istenmeyen sebeple kişilerin borçlarını ödeyemeyecek duruma gelmelerinde zekât, katı kriterler altında istisnai olarak kullanılmalıdır.

KDİM modelinin diğerk bir fon kaynağını kurucuların hisse senedi bağışları oluşturabilir. Kurucular arasında bulunacak kurumlar ya da bireyler sahip oldukları hisse senetlerini vakfa bağışlayabilirler. Böylece her sene bu hisse senetlerinden gelen temettü gelirleri ile mikrofinans faaliyetleri sürdürülebilir.

Katılım bankalarına yönelik önerilen modelde olduğu gibi KDİM modelinde de İKB tarafından İslami MFK'lara sağlanan fonlar önemli bir kaynak vazifesi görebilir. Ancak bu tarz fonların ilk aşamada alınması pek mümkün değildir. Program daha fazla kişiye ulaşıp başarısıyla kendisini kanıtladıka bu fonlar temin edilebilir. Bunun için KDİM kuruluşu faaliyetlerini şeffaflıkla sürdürerek belirli bir ölçeğin üzerine çıkıp, gerçekten farklılık oluşturduğunu göstermelidir.

KDİM Modeli Finansman Yöntemleri:

KBİM modelinde olduğu gibi KDİM modelinde de çeşitli finansman yöntemleri kullanılabilir. Bunlardan ilk grup olan mikro-kredi yöntemleri içerisinde murabaha, icâre, selem ve istisnâ sözleşmeleri sayılabilir. KDİM modeli, bir vakıf yapısında STK olarak faaliyet gösterecektir. Bu nedenle, mikro-kredi yöntemlerini Türkiye'deki MFK'larda olduğu gibi, bir iktisadi teşekkül üzerinden gerçekleştirmesi mümkündür. Bu iktisadi teşekkül mikrofinans programını yürütecektir.

İslami bankacılıkta olduğu gibi İslami MFK'lar tarafından da yine aynı şekilde yoğun olarak murabaha kullanılmaktadır. KDİM modelinde de sürdürülebilirliği sağlamak için murabaha tercih edilebilir. Murabaha ya da diğerk borca dayalı finansmanların müşteriler için maliyetleri konusunda ise normal konvansiyonel finans kuruluşlarından farklı bir yaklaşım sergilenmelidir. Normal bir banka ya da katılım bankasının müşterilerine benzer ihtiyaçların finansmanı için kullandıkları oranlardan daha düşük bir oran ile murabaha ya da diğerk ürünler mikrofinans müşterilerine sunulmalıdır. Çünkü buradaki amaç, katılım bankalarında

olduğu şekilde çok yüksek kârlar yaparak, ortaklara ya da müşterilere kâr payı dağıtmak değil, bu hayır faaliyetinin sürdürülebilir şekilde devam ettirilmesidir. Operasyonel giderler karşılandıktan sonra başabaş noktasında faaliyetler ilerlemelidir. Çünkü KDİM modeli kâr amacı güden bir şirket değil bir STK'dır. Sektörden uygulayıcılarla yapılan mülakatlarda, piyasanın altında bir oranla da murabaha sunulsa bile faaliyetlerin başarılı bir şekilde sürdürüldüğü belirtilmiştir.

Murabaha dışında diğer selem, istisnâ ve icâre gibi finansman metotları da KDİM tarafından denenmelidir. Özellikle kırsal kesime yönelik ürünler selem sözleşmesine dayalı olarak tasarlanmalıdır. Diğer yandan icâre ile de mikrofinans müşterilerinin üretim süreçlerinde kullanacakları ve görece fiyatı yüksek olan araçlar (dikiş makinaları, vb.) KDİM tarafından müşterilere kiralanabilir.

Katılım bankalarına yönelik önerilen modelde olduğu gibi, KDİM modelinde de ikincil bir aşama olarak mikro-ortaklık yöntemleri mikrofinans üyelerine sunulmalıdır. Ancak burada KDİM için risk daha fazla olacağı için başvuruların iş planları ince elenip sık dokunmalıdır. Sadece finansal açıdan değil finans dışı olarak da, iş planının hayata geçirilmesini sağlayacak gerekli donanımına sahip olmaları için destekte bulunulmalıdır. Böylece ortaklığın başarıya ulaşması ve ilerde daha büyük ortaklıkların kurulması ihtimali daha da artabilecektir.

KDİM'in üyelerine sunacağı ürünlerin dayandığı diğer bir finansman yöntemi ise karz-ı hasendir. Karz-ı hasen İslami MFK'larda yaygın şekilde kullanılmaktadır. Karz-ı hasenin, geri ödemedede herhangi bir fazlalık istenmeden verilmesi nedeniyle yoksullara destek olma konusunda en sosyal amaçlı sözleşme türü olduğu söylenebilir. Mülakat yapılanların yorumlarından ve diğer dünyadaki uygulama örneklerinden de anlaşıldığı üzere karz-ı hasenin kendi içerisindeki basitliği ve sosyal yönünün kuvvetli olması nedeniyle KDİM tarafından da kullanılması gereken en önemli finansman yöntemlerinden biridir. KDİM kuruluşu, toplumsal faydayı gözetken, kâr amacı gütmeyen bir vakıf olacağı için karz-ı haseni tüm işlemlerinde olmasa da önemli bir portföyünde kullanması gerekmektedir. Sürdürülebilirlik sorununu dikkate alarak kâr getiren diğer finansman yöntemlerinin de tercih edilmesi elzemdir. Bu nedenle, ilk aşama olarak düşük tutarlarda karz-ı hasen kullanılmalı,

sonrasında ise daha fazla tutara ihtiyaç duyanlara bunun dışındaki finansman yöntemleri uygulanmalıdır.

KDİM Modeli Operasyonel Yapı:

KDİM modelinin organizasyon yapısında; en üstte vakıf mütevellî heyeti, altında vakıf yönetim kurulu ve buna bağlı olarak kurulan iktisadi işletme bulunmaktadır. KDİM modelinde farklı isimlerde birimler kurulabilmekle birlikte genel olarak çatı bir vakıf altında iktisadi işletme üzerinden mikrofinans faaliyetleri organize edilmelidir. Mevcut durumda birçok ilde faaliyet gösteren TGMP, organizasyonel yapı için iyi bir örnektir. Diğer yandan personelin, kuruluşun başarılı olması noktasında kilit bir rol oynadığı hali hazırdaki tecrübelerden ve mülakatlardan da anlaşılmaktadır. Yoksulların dilinden ve halinden anlayacak kişilerin seçilmesi gerekmektedir. Bu işin salt bir profesyonel yaklaşım değil bunun yanında özveri de gerektirdiği unutulmamalıdır.

Diğer yandan faaliyetlerde İslami prensiplerin takip ediliyor olması ile hesap verebilirlik ve şeffaflık KDİM için olmazsa olmaz bir unsurdur. Bunların temin edilmesi için organizasyon yapısında “Danışma Kurulu” ile “Bağımsız Denetim Kuruluşu” bulunmalıdır. KDİM modeli İslami mikrofinans faaliyetinde bulunduğu için tüm süreçlerinin İslam’ın prensiplerine uygun olması, bunun da belirli periyotlarla denetlenmesi gerekmektedir. Danışma kurulunun görevi ürün geliştirme süreçlerinde, ürünün İslam’a göre meşru olup olmadığı hakkında incelemede bulunmak ve görüş vermektir. Ayrıca danışma kurulu, belirli periyotlarla faaliyetleri denetlemelidir. Bunun yanında faaliyetlerin düzgün şekilde yürütülmesi, finansal durumun doğru ve eksiksiz şekilde raporlanması amacıyla KDİM’in bağımsız bir denetim kuruluşu tarafından belirli periyotlarla denetlenmesi ve bunun rapor haline getirilerek paydaşların bilgisine sunulması gerekmektedir.

KDİM Modeli Finansman Aktarım Mekanizması ve Risk Yönetimi:

KDİM de bir tür STK olacağı için TGMP’ye benzer şekilde gruba dayalı yöntemi finansal aktarım mekanizmasında tercih edebilir. Kişilerin KDİM kuruluşunun mikrofinans programına üye olmaları için beş kişilik bir grup oluşturması gerekmektedir. Bu gruba yönelik KDİM personeli tarafından incelemeler yapılmalı ve programa üye olmalarına engel

bir durum olmaması halinde finansman almaya hak kazanmalıdır. Finansman sağlanmadan önce grup üyelerine yönelik mikrofinans programı, İslami finans, temel girişimcilik gibi konularda eğitimler verilmelidir. Programda kendini kanıtlamış ve daha yüksek tutarlara ihtiyaç duyanlara katılım bankalarına yönelik önerilen modeldeki gibi bireysel finansman kullandırılmalıdır. Diğer yandan bireysel finansman sağlanması durumlarında kefil istenmelidir. Murabaha, icâre gibi finansman metotlarında fiziksel teminatı bizatihi finansmanı ya da kiralaması yapılan mal oluşturabilir. Ayrıca başka bir fiziki teminat istenmesine gerek yoktur.

KDİM modelinde, katılım bankalarına önerilen mikrofinans modelinden farklı olarak KRS geçmişine bakılması söz konusu değildir. Çünkü bu sistem bankalara açık ve ayrıca ücretlidir. KDİM modelinde daha çok yerel dinamikler ve yerinde gözlemlerle, başvuranlar hakkında bilgi temin edilmelidir. Muhtarlar, akrabalar, cami imamı, ilgili muhitteki önde gelen kişiler bilgi alınabilecek en önemli kaynaklardır.

KDİM modelinde sadece programa dâhil etme sürecinde değil finansman kullandırıldıktan sonra da üyeler yakından takip edilmelidir. Bunu işyerlerini ya da evlerini ziyaret etmenin yanında iki haftada bir yapacakları toplantılarla da gerçekleştirmelidir. Bu toplantılarda yaptıkları işlerden, faaliyetlerinin nasıl gittiği, ailenin durumu gibi konular görüşülmeli, eğer olumsuz bir durum söz konusuysa hemen tespit edilip çözülmesi için destek verilmelidir.

Tüm bunlarla birlikte KDİM modelini farklı kılacak hususlardan bir tanesi de mülakatlarda bahsedildiği üzere daha manevi tarafa vurgu yapan yöntemlerin denenmesidir. Finansmanın verilmesinde ve geri ödemelerin yapılmasında camilerin kullanılması gibi manevi boyutu da taşıyan uygulamalar denenirken, Türkiye'nin her bölgesinin ya da hedeflenen kitlenin tamamen homojen olmadığı ve bu tarz yaklaşımların bazı durumlarda uygulanmayabileceği de dikkatlerden kaçmamalıdır.

KDİM kuruluşu için zekât sadece bir fon kaynağı ya da karşılıksız bir maddi destek imkânı değil aynı zamanda bir risk yönetim enstrümanı görevi de görmektedir. Mülakatlarda da görüldüğü üzere, mikrofinans kullanıcılarının içerisinde gerçekten zor duruma düşen ve bu nedenle aldığı finansmanı geri ödeyemeyecek hâle gelenler olabilir. Hatta çok daha kötü bir

durumla yani tefecilikle karşı karşıya gelebilirler. Aslında bu insanların sadece borçlarını ödeyememeleri değil aynı zamanda içinde bulundukları durumdan en azından tekrardan kendi ayakları üzerinde duracak şekilde çıkmaları KDİM kuruluşunun görevidir. Bu nedenle, ödenmeyen kısmı zekât kaynağı ile desteklenip bunun da üzerinde içinde bulundukları durumdan karşılıksız maddi yardım ile çıkmaları sağlanmalıdır.

Mikrotekâfûl, özellikle bir hastalık ya da vefat durumunda borcunu ödeyemeyen mikrofinans kullanıcılarına ve geride bıraktıklarına destek olmak ve programa olan borcun ödenmesini sağlamak için İslami MFK'ların bazılarınca faaliyetlerine entegre edilen bir risk yönetim aracıdır. Bazı MFK'lar mikrotekâfûl yaptırmayı zorunlu tutarlarken bazılarında ise tamamen gönüllüdür. KDİM modelinde de mikrotekâfûl entegre edilmeli ve küçük tutarlar üzerinden tüm mikrofinans programına dâhil edilenlere zorunlu tutulmalıdır. Bu şekilde beklenmedik bir durum nedeniyle (hastalık, vefat gibi) borcunu geri ödeyemeyenlere mikrotekâfûl aracılığıyla destek sağlanabilir; böylece İslami mikrofinans programının sürdürülebilirliğine engel olacak durumların da önüne geçilebilir.

KDİM Modeli – Katılım Bankaları İşbirliği:

Katılım bankaları ile KDİM arasındaki işbirliği alanlarından biri fon kaynağı desteği olmakla birlikte iki tarafa da katkı sağlayacak diğer bir alan ise katılım bankalarının altyapısının KDİM kuruluşu tarafından da kullanılmasıdır. Bu işbirliğinin merkezinde, TGMP tarafından konvansiyonel bir banka ile işbirliğinde de kullanılan ve mülakatlarda da açıklanan banka kartları bulunmalıdır. KDİM ile katılım bankası arasında işbirliği yapıp mikrofinans müşterilerine limitli ve süreli kartlar üzerinden mikrofinansman sağlanmalıdır. Katılım bankası burada finansmanı veren değil buna altyapı sunan kuruluş vazifesi görmelidir. Banka kartına dayalı olarak mikrofinansın yapılandırılması, KDİM kuruluşunun operasyonel süreçlerini kolaylaştıracak ve işlemlerin kayıt altına doğru şekilde alınmasını sağlayacaktır. Aynı zamanda katılım bankası da, bu işbirliği sonucunda müşteri segmentini genişletme imkânına sahip olacaktır.

KBİM modeli ve KDİM modelinin genel çerçevesine ilişkin açıklama ve önerilerin yanında değerlendirilmesi gereken son bir husus ise Türkiye'nin finansal mimarisi ve buna yönelik

yasal çerçeve ile ilgilidir. Türkiye’de finansal mimarinin temelinde bankalar bulunmaktadır. Finansal sistemin büyük bir kısmı bankalara aittir ve banka dışı finansal kuruluşların çok yaygın olduğu ve bunların gelişmesine yönelik alan açıldığı söylenemez. Bu durumun arka planında, bankacılık sektörü lobisinin güçlü olmasının yanında ülkemizin finansal yapısının tarihsel süreçteki olumsuz tecrübelerinin de etkisi vardır. Banker olayları, saadet zincileri gibi olumsuz gelişmeler bankacılık dışı yapılara şüphe ile yaklaşılmasına ve bunların çok kısıtlı bir alanda hareket etmelerine imkân sağlayacak katı yasal düzenlemelerin doğmasına neden olmuştur. Bankalar tarafından dışarıda bırakılan, büyük bir kesime hitap etme potansiyeli olan mikrofinans da aynı kötü tecrübelerin neden olduğu toptancı bir yaklaşıma maruz kalmıştır. Bir türlü mikrofinansın önünü açacak düzenlemeler çıkmamıştır. Yasal zeminin bulunmaması nedeniyle yapabilecekleri çok sınırlandırılmış ve bu sınırların dışına risk alarak çıkıldığında ancak farklılık oluşturabilecek STK formatında mikrofinans hizmeti sunulabilmektedir. Böyle bir zayıf yasal zeminde, bu riski alabilecek insanların sayısı da çok azdır ve bu nedenle mikrofinans Türkiye’de neredeyse yok denecek durumdadır.

Yasal altyapının eksikliği İslami mikrofinans için de aynı şekilde geçerlidir. Ancak ikinci modelde de bahsedildiği üzere STK yapısı üzerinden İslami mikrofinans sunulabilmektedir. Türkiye’de ise özellikle yasal düzenlemelerin eksik olması konvansiyonel mikrofinansın önünü kapattığı gibi İslami mikrofinansın başlamasına da engel olmaktadır. İslami mikrofinansın yaygınlaşması için atılması gereken en önemli adım 2003 ve 2005 yıllarında yapılan yasal düzenleme tekliflerinin İslami mikrofinansı da kapsayacak şekilde, piyasadaki paydaşların da katılımı ve dünya uygulamalarından örneklerin de katkısıyla yeniden ele alınmasıdır. Pakistan’daki hem konvansiyonel hem de İslami MFK’lara dönük yapılan düzenlemeler bu anlamda örnek teşkil edebilir. İslami MFK’lara yasal zemin oluşturacak ve farklı bank dışı kuruluş modellerine imkân sağlayacak düzenlemeler yapılmalıdır. Böylece, bankacılık dışı sektörün de büyümesi ve toplumun önemli bir kesiminin de finansal hizmetlere ulaşması sağlanabilir. Ayrıca, İslami mikrofinans sağlam bir yasal altyapı ile ana akım finans sistemi içerisine entegre olup bankaların dışarıda bıraktığı büyük bir kesime hitap edebilecek ve Türkiye’de yoksullukla mücadelede İslami mikrofinans hem katılım bankaları aracılığıyla hem de katılım bankaları dışı modellerle etkin olabilecektir.

Son olarak tüm bu önerilerin yanında araştırmanın kapsamını aşan ya da araştırmanın daha ileriye götürülmesini sağlayabilecek konulardan da kısaca bahsedilmesi, okuyucular içerisinde bu alana yönelik çalışma yapmak isteyenlere katkıda bulunabilir. Bu anlamda ilk olarak, İslami mikrofinansla yönelik potansiyel talebin ve mevcut durumdaki konvansiyonel mikrofinans kullanıcılarının böyle bir hizmet sunulması hâlinde yaklaşımlarının ne olacağı konularının incelenmesi literatüre ve uygulayıcılara önemli bilgiler sunabilir. Diğer yandan dünyadaki başarılı İslami mikrofinans uygulamaları yerinde incelenebilir ve böylece süreçler daha iyi analiz edilebilir.

Türkiye’deki mikrofinansla ilişkin yasal altyapı oldukça zayıftır. Hem konvansiyonel hem de İslami mikrofinansla sağlam bir zemin teşkil edecek, farklı ülkelerdeki düzenlemeler de incelenerek, bu sektöre yönelik ayrıntılı bir yasal çerçeve hazırlanabilir. Araştırmada tüm kapsamı ile ele alınan organizasyon yapıları, finansman ve fon toplama yöntemleri gibi hususlar tek bir model seçilerek, örneğin karz-ı hasene dayalı bir vakıf üzerinden ya da rehin kuruluşu üzerinden, arz ve talep tarafına da yönelik araştırmalar yapılarak detaylı bir şekilde ele alınabilir. Son olarak ise, formel şekilde İslami mikrofinansı hayata geçirerek, bu programdan istifade edenlerin hayatlarındaki değişimleri inceleyen hem pratik hem de akademik yönü olan çalışmalar literatüre katkı sağlayabilir ve Türkiye’de yoksulluğun azaltılmasında faydalı olabilir.

KAYNAKÇA

- Abbas, K. ve 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. doi:10.1108/JIABR-06-2013-0017
- Abdul-Razak, A. (2011). *Economic and religious significance of the Islamic and conventional pawnbroking in Malaysia: behavioural and perception analysis*. Durham University, Doktora Tezi.
- Abdul Rahman, A. R. (2007). Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking. *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 1–2, 38–53.
- ADB. (1997). *Microenterprise Development: Not By Credit Alone*. Asian Development Bank.
- Ahmad, K. (2004). The Challenge of Global Capitalism: An Islamic Perspective. *Policy Perspectives*, 1(1), 1–29.
- Ahmed, H. (2002). Financing Microenterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions. *Islamic Economic Studies*, 9(2), 27–64.
- Ahmed, H. (2004a). Frontiers of Islamic Banking: A Synthesis of Social Role and Microfinance. *The European Journal of Management and Public Policy*, 3(1), 118–138.
- Ahmed, H. (2004b). *Role of Zakah and Awqaf in poverty alleviation*. Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Jeddah.
- Ahmed, H. (2007). Waqf -Based Microfinance: Realizing The Social Role of Islamic Finance. International Seminar on “Integrating Awqaf in the Islamic Financial Sector” Singapore , March 6-7, 2007.
- Ahmed, H. (2012). Organizational models of Islamic microfinance. S. N. Ali (Ed.), *Shari'a Complaint Microfinance* içinde (ss. 17–32). Routledge.
- Ahmed, H. (2013). Financial Inclusion and Islamic Finance: Organizational Formats, Products, Outreach, and Sustainability. Z. Iqbal ve A. Mirakhor (Ed.), *Economic Development and Islamic Finance* içinde (ss. 203–229). Washington, D.C.: The World Bank.
- Akerlof, G. A. (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500. doi:10.2307/1879431
- Akgül, A. (2006). Aileleri İle Birlikte Sadece Diyarbakır'da Yaklaşık 20,000 Aşırı Yoksul Mikro Kredi İmkanından Yararlanıyor. Türkiye İsrافی Önleme Vakfı.

- Akgül, A. (2007). *Türkiye’de Yoksulluğun ve İşsizliğin Azaltılması İçin Diyarbakır Milletvekili Prof. Dr. Aziz Akgül’ün TBMM’ne Sunduğu Kanun Teklifleri*. Türkiye İsrافی Önleme Vakfı.
- Aktan, H. (2001). İstisnâ’. *TDV İslam Ansiklopedisi*. TDV.
- Aktepe, İ. E. (2010). *İslam Hukuku Çerçevesinde Finansman ve Bankacılık*. Bilge Yayınları.
- Aktepe, İ. E. (2013). *Sorularla Katılım Bankacılığı*. İstanbul: TKBB Yayın No: 5.
- Al-Suwailem, S. (2006). *Hedging in Islamic Finance*. Islamic Development Bank, Occasional Paper No. 10.
- Ali, A. E. E. S. (2014). *Islamic Microfinance: Moving Beyond Financial Inclusion*. IRTI Working Paper 1435-11. Jeddah.
- Ali, A. E. S. (2014). *The Effectiveness of Regulatory and Supervisory Framework of Islamic Microfinance in Sudan* (No: 1435–16). Working Paper Series.
- Ali, S. M. (2011). Islamic microfinance securitization : Structuring a Sukuk Musharakah. *Islamic Finance News*, 20–22.
- Ali, S. S. (2007). New Sukuk Products A Case for Microfinance Sector. 24-23 Ocak 2007 tarihinde Islamic Financial Markets Conference and Specialized Workshops isimli programdaki sunum.
- Amin, S., Rai, A. S. ve Topa, G. (2003). Does microcredit reach the poor and vulnerable? Evidence from northern Bangladesh. *Journal of Development Economics*, 70(1), 59–82. doi:10.1016/S0304-3878(02)00087-1
- Amine, M. A. B. M. A. A. (2016). *Islamic Finance and Africa’s Economic Resurgence: Promoting Diverse and Localized Investment*.
- Amran, A. M., Rahman, R. A., Yusof, S. N. S. ve Mohamed, I. S. (2014). The Current Practice of Islamic Microfinance Institutions’ Accounting Information System via the Implementation of Mobile Banking. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 145, 81–87. doi:10.1016/j.sbspro.2014.06.013
- Apaydın, H. Y. (2001). Karz. *Diyanet İslam Ansiklopedisi*. Diyanet İşleri Başkanlığı.
- Apaydın, H. Y. (2002). Kefalet. *TDV İslam Ansiklopedisi*. Türkiye Diyanet Vakfı.
- Arif, M. (1984). Towards Establishing the Microfoundations of Islamic Economics: The Basis of the Basics. *Islamic Quarterly*, 28(2), 61–72.
- Armendariz, B. ve Morduch, J. (2010). *The Economics of Microfinance*. The MIT Press (2nd Edition). London: The MIT Press. doi:10.1086/523604

- Arshad, R., Othman, S. ve Othman, R. (2012). Islamic Corporate Social Responsibility, Corporate Reputation and Performance. *International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*, 6(4), 643–647.
- Askari, H., Iqbal, Z. ve Mirakhor, A. (2008). *New Issues in Islamic Finance and Economics Progress and Challenges*. Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd.
- Asutay, M. (2007). A Political Economy Approach to Islamic Economics: Systemic Understanding for an Alternative Economic System. *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 1(2), 3–18.
- Aybakan, B. (2009). Selem. *TDV İslâm Ansiklopedisi*. TDV İslâm Araştırmaları Merkezi.
- Aydın, M. K. (1999). Ulusal Kalkınmacılık’tan ‘Küreselleşme’ye. *Bilgi Dergisi*, 1(1), 1–23.
- Ayyıldız, S. (2010). *İşsizlik ve Yoksullukla Mücadelede Mikro kredi Uygulaması ve Türkiye için Bir Model Önerisi*. Gazi Üniversitesi, Doktora Tezi.
- Bahçe, A. B. ve Gümüş, Ö. (2016). Kamu Maliyesi Açısından İslamiyet’te Yoksulluğun Görünümü ve İslami Mikrofinansın Kullanılabilirliği. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 8(1), 1–18.
- Bakhtiari, S. (2009). Islamic Microfinance, Providing Credit to the Poor: A Case Study of Iran. *International Economics Studies*, 34(1), 99–107.
- Bank Negara Malaysia. (2015). Rahn (Shariah Requirements and Optional Practices) Exposure Draft.
- Başbakanlık. Hükümet Görüşü (2006). Republic of Turkey Prime Ministry Directorate General of Laws and Decrees.
- Basri, M. N. H., Taslim, M. H. K. N., Mohamed, S. ve Halim, S. D. A. (2014). *A Critical Appraisal of Islamic Banking Product : Islamic Pawnbroking (Ar-Rahnu)*.
- Bateman, M. ve Chang, H.-J. (2009). The Microfinance Illusion. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.2385174
- Bateman, M. ve Chang, H.-J. (2012). Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years.
- BDDK. (2002). Mikro Finans Kurumları ile ilgili Basın Açıklaması. BDDK, 25.10.2002. 26 Haziran 2016 tarihinde https://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Duyurular/Basin_Aciklamalari/241525.10.2002%20BDDK%201.pdf adresinden erişildi.
- BDDK. (2003). Mikro Finans Kuruluşları ile İlgili Basın Açıklaması. BDDK, 16.05.2003. 26 Haziran 2016 tarihinde

[https://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Duyurular/Basin_Aciklamalari/248716.05.2003%20\(2\).pdf](https://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Duyurular/Basin_Aciklamalari/248716.05.2003%20(2).pdf) adresinden erişildi.

BDDK. (2006). Mikro Girişimcilere Yönelik Finansman Stratejisi: Mikro Finansman.

Behnam, A. ve Ragnath, F. (2014). A New Perspective of Benevolent Loan , QARD Al-Hassan , Using Upfront Payment ‘ Mesbah Point ’, 03, 45–58.

Belal, A. R., Abdelsalam, O. ve Nizamee, S. S. (2015). Ethical Reporting in Islami Bank Bangladesh Limited (1983–2010). *Journal of Business Ethics*, 129(4), 769–784. doi:10.1007/s10551-014-2133-8

Bennett, L. (1998). Combining Social and Financial Intermediation to Reach the Poor: The Necessity and Dangers. M. S. Kimenyi, R. C. Wieland ve J. D. Von Pischke (Ed.), *Strategic Issues in Microfinance* içinde (ss. 99–119). Hants, England: Ashgate Publishing Ltd.

Bennett, L. ve Cuevas, C. E. (1996). Sustainable Banking with the Poor. *Journal of International Development*, 8(2), 145–152.

Bennett, L., Goldberg, M. ve Hunte, P. (1996). Ownership and Sustainability: Lessons on Group-based Financial Services from South Asia. *Journal of International Development*, 8(2), 271–288.

Bennett, L., Goldberg, M. ve Pischke, J. D. Von. (1998). Basing Access on Performance to Create Sustainable Financial Services for the Poor in Nepal. M. S. Kimenyi, R. C. Wieland ve J. D. Von Pischke (Ed.), *Strategic Issues in Microfinance* içinde (ss. 141–160). Aldershot: Ashgate Publishing Ltd.

Berger, A. N., Hasan, I. ve Klapper, L. F. (2004). Further Evidence on the Link between Finance and Growth: An International Analysis of Community Banking and Economic Performance. *Journal of Financial Services Research*, 25(2), 169–202.

Besley, T. ve Coate, S. (1995). Group lending, repayment incentives and social collateral. *Journal of development economics*, 46(1), 1–18.

Bichta, C. (2003). *Corporate Social Responsibility a Role in Government Policy and Regulation?* Bath.

Bineid, M. A. E. B. (2004). *The Qard Hassan Bank. International Seminar on Nonbank Financial Institutions: Islamic Alternatives*. Jeddah.

Bornstein, D. (2005). *The price of a dream: The story of the Grameen Bank*. Oxford ; New York: Oxford University Press.

Bossoutrot, S. K. (2005). *Microfinance in Russia: Broadening access to finance for micro*

- and small entrepreneurs. *World Bank Working Paper*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Brandsma, J. ve Chaouali, R. (1998). *Making Microfinance Work in The Middle East and North Africa*.
- Brandsma, J. ve Hart, L. (2002). *Making Microfinance Work Better In The Middle East And North Africa*.
- Brugnoni, A. (2011). Islamic Microfinance Model Needs Changing. *Islamic Investor*, (April), 37–39.
- Buhârî, Ebû Abdullah Muhammed b. İsmâîl (1999), *Sahîhu'l-Buhârî*, Riyâd: Darü's-Selâm.
- Burritt, K. (2003). *Microfinance in Turkey: A Sector Assesment Report*. United Nations Development Programme.
- Çak, D. (2007). *Kalkınmanın Finansmanının Sağlanmasında Mikro kredi Yöntemi*. İstanbul Üniversitesi. Doktora Tezi.
- Çalış, H. ve Hacak, H. (2007). Rehin. *DİA*. Diyanet İşleri Başkanlığı.
- CGAP. (2006). *Good Practice Guidelines For Funders Of Microfinance*. Microfinance Consensus Guidelines.
- Chapra, M. U. (1991). The need for a new economic system. *Review of Islamic Economics*, 1(1), 9–47.
- Chapra, M. U. (1995). *Islam and the Economic Challenge*. The International Institute of Islamic Thought, The Islamic Foundation.
- Chapra, M. U. (2000). Is it necessary to have Islamic economics? *Journal of Socio-Economics*, (29), 21–37.
- Chapra, M. U. (2008). *The Islamic Vision of Development in the Light of Maqasid al-Shariah* (No: 15). Occasional Paper. London; Washington.
- Chapra, M. U. (2009). Islamic Banking In The Prevailing International Financial Perspective Studies in Islamic Economics. A. Akgündüz (Ed.), *Studies in Islamic Economics (Islamic Banking And Development)* içinde (ss. 55–68). Rotterdam: IUR Press.
- Chowdhry, B. S. (2006). Creating an Islamic Microfinance Model - The Missing Dimension Micro-Finance, 18–21.
- Christen, R. (2001). *Commercialization and Mission Drift: Transformation in Latin America* (No: 5). Occasional Paper. Washington, D.C.

- Christen, R. P. ve Drake, D. (2002). Commercialization, The New Reality of Microfinance. D. Drake ve E. Rhyne (Ed.), *The Commercialization of Microfinance : Balancing Business and Development* içinde (ss. 2–20). Bloomfield: Kumarian Press.
- Çizakça, M. (2003, 16 Mart). Tekerleğin Yeniden Keşfi: Mikro Finansman Kuruluşları Yasa Tasarısı. *Zaman Gazetesi*, s. 12.
- Çizakça, M. (2004). Incorporated Cash Waqfs and Mudaraba, Islamic Non-Bank Financial Instruments From The Past To The Future. *the International Seminar On Non-bank Financial Institutions*, (25336).
- Çizakça, M. (2006). Osmanlı Dönemi Vakıflarının Tarihsel ve Ekonomik Boyutları. *Türkiye’de Hayırseverlik: Vatandaşlar; Vakıflar ve Sosyal Adalet Araştırması* içinde (ss. 19–31). İstanbul: TÜSEV.
- Çizakça, M. (2011). *Islamic Capitalism and Finance: Origins, Evolution and the Future*. Edward Elgar Pub.
- Cohen, M. (2003). The impact of microfinance. *CGAP Donor Brief*, (13).
- Credit Suisse Group. (2016). *Global Wealth Databook 2016*. Zurich.
- Creswell, J. W. (2009). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (Third Edit.). California: SAGE Publications. Inc.
- Dhumale, R. ve Sapcanin, A. (1998). *An Application of Islamic Banking Principles to Microfinance*.
- Diamond, D. W. (1991). Monitoring and Reputation: The Choice between Bank Loans and Directly Placed Debt. *Source Journal of Political Economy*, 99(4), 689–721.
- Dieckmann, R. (2007). *Microfinance: An Emerging Investment Opportunity*. Frankfurt.
- Döndüren, H. (1990). Ebussuud Efendinin Görüşleri. *Altınoluk Dergisi*, (55), 29.
- Döndüren, H. (1993). *Delilleriyle Ticaret ve İktisat İlmihali*. İstanbul: Erkam Yayınları.
- Döndüren, H. (2008a). Osmanlılarda Para Vakıfları, Bazı Kredi Kullandırma Yöntemleri ve Günümüz Türkiye Tecrübesi. R. Şentürk (Ed.), *Ekonomik Kalkınma ve Değerler* içinde (ss. 119–142). İstanbul: UTESAV.
- Döndüren, H. (2008b). Osmanlı Tarihinde Bazı Faizsiz Kredi Uygulamaları ve Modern Türkiye’de Faizsiz Bankacılık. *İlâhiyat Fakültesi Dergisi*, 17(1), 1–24.
- Duman, A. (2008). Sadaka. *İslâm Ansiklopedisi*. TDV.
- Dusuki, A. W. (2008). Banking for the Poor: The Role of Islamic Banking in Microfinance Initiatives. *Humanomics*, 24(1), 49–66. doi:10.1108/08288660810851469

- Ebrahim, M. S. (2009). Can an Islamic Model of Housing Finance Cooperative Elevate the Economic Status of the Underprivileged? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 72(3), 864–883. doi:10.1016/j.jebo.2009.08.002
- Ebrahim, M. S., Jaafar, A., Molyneux, P. ve Salleh, M. O. (2015). *Agency Costs, Financial Contracting and the Muslim World*. Yayınlanmamış çalışma. Durham University Business School, Durham, England, UK.
- Ebrahim, M. S. ve Sheikh, M. (2015). The Muḍāraba Facility: Evolution, Stasis and Contemporary Revival. *Arab Law Quarterly*, 29(3), 246–260. doi:10.1163/15730255-12341305
- EBRD. (2017). *EBRD Microfinance Bonds*.
- Ebü Dâvûd, Süleymân b. Eş‘âs el-Ezdî, *Sünenü Ebî Dâvûd*, Riyâd: Darü’s-Selâm, 2000.
- Ebü Nuaym Ahmed b. Abdullah (1984), *Hilyetü’l-evliyâ ve tabâkâtü’l-asfiyâ*, I-X, Beyrût: Dârü’l-Kütübi’l-Arabî.
- Edgcomb, E. ve Barton, L. (1998). *Social Intermediation and Microfinance Programs : A Literature Review*. USAID Publications. Bethesda.
- Ehhiraika, B. A. (2003). *On the Experience of Islamic Agricultural Finance in Sudan: Challenges and Sustainability* (No: No. 63). Research Paper. Jeddah.
- El-Gamal, M. A. (2006). *Islamic Finance: Law, Economics and Practise*. Cambridge: Cambridge University Press.
- El-Kardâvî, Y. (1984). İslâm Hukukunda Zekât. (İ. Sarmış, Çev.) (Cilt 2). İstanbul: Kayıhan Yayınları.
- El-Zoghbi, M. ve Kaylene, A. (2015). Understanding Costs and Sustainability of Sharia-Compliant Microfinance Products. *Focus Notes*. Washington, D.C.: CGAP.
- El-Zoghbi, M. ve Tarazi, M. (2013). Trends in Sharia-Compliant Financial Inclusion. *Focus Notes*, (March), 1–12.
- Elizabeth Mayer, A. (1985). Islamic Banking and Credit Policies in the Sadat Era: The Social Origins of Islamic Banking. *Arab Law Quarterly*, 1(1), 32–50.
- Erkal, M. (2013). Zekat. *Diyanet İslam Ansiklopedisi*. Türkiye Diyanet Vakfı.
- Ez-Zerka, M. A., En-Neccar, M. A. ve Hayrettin Karaman (çev). (2011). *İslam Düşüncesinde Ekonomi, Banka ve Sigorta* (3. Baskı.). İstanbul: İz Yayıncılık.
- Farid, H. (2013). A National Experiment: Sharia-Complaint Finance in Sudan.

- Farook, S. (2007). On Corporate Social Responsibility of Islamic Financial Institutions. *Islamic Economic Studies*, 15(1), 31–46.
- Farooq, M. O. (2009). The Challenge Of Poverty And Mapping Out Solutions: Requisite Paradigm Shift From A Problem-Solving and Islamic Perspective. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 5(2), 45–76.
- Fehmeen, K. (2010). Microfinance Lending Models (Types of MFIs). 4 Şubat 2017 tarihinde <https://microfinancehub.wordpress.com/2010/04/03/8-microfinance-lending-models-types-of-mfis/> adresinden erişildi.
- Feroz, E. H. ve Goud, B. (2009). Grameen La Riba Model: A Strategy for Global Poverty Alleviation. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 5(2), 77–100.
- Ferro, N. (2005). *Value Through Diversity: Microfinance and Islamic Finance and Global Banking* (No: 87). Milano.
- FINCA. (2017). FINCA Microfinance Bank in Pakistan issues \$14 million USD bond offering - FINCA Microfinance Global Services LLC. 10 Ekim 2018 tarihinde <https://www.fincaimpact.com/news-insights/finca-microfinance-bank-pakistan-issues-14-million-usd-bond-offering/> adresinden erişildi.
- Fontaine, L. (2013). *The Moral Economy: Poverty, Credit, and Trust in Early Modern Europe*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Friedman, M. (1967). *Capitalism and Freedom*. Chicago: The University of Chicago Press.
- GFIR. (2016). *Global Islamic Finance Report 2016: Islamic Financial Policy*.
- Ghosh, B. N. (2001). Development in Development Economics. B. N. Ghosh (Ed.), *Contemporary Issues in Development Economics* içinde (Routledge., ss. 1–15). Routledge.
- Goetz, A. M. ve Gupta, R. Sen. (1996). Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh. *World Development*, 24(1), 45–63. doi:10.1016/0305-750X(95)00124-U
- Gonzalez-Vega, C. (1998). Do Financial Institutions Have a Role in Assisting the Poor? M. S. Kimenyi, R. C. Wieland ve J. D. Von Pischke (Ed.), *Strategic Issues in Microfinance* içinde (ss. 11–26). Aldershot: Ashgate Publishing Ltd.
- Goodwin-Groen, R. (1998). *The Role of Commercial Banks in Microfinance Asia-Pacific Region*. Avustralya.
- Grameen Bank. (2016). About Grameen Bank | Grameen Bank - Bank For The Poor. 2 Mayıs 2016 tarihinde <http://www.grameen-info.org/about-us/> adresinden erişildi.

- Gregory, P. R. ve Stuart, R. C. (1995). *Comparative Economic Systems* (5th bs.). Boston: Houghton Mifflin.
- Grossmann, H. (2006). *Demand Study for Micro-Finance in Turkey*.
- Guinnane, T. W. (2001). *Delegated Monitors, Large and Small: The Development of Germany's Banking System, 1800-1914*. Center Discussion Paper, No. 835.
- Günay, H. M., Görmüş, Ş., Koç, İ. ve Çekin, Ö. (Ed.). (2017). *Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi*. İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Hadisumarto, W. bin M. C. ve Ismail, A. G. B. (2010). Improving the Effectiveness of Islamic Micro-financing: Learning from BMT Experience. *Humanomics*, 26(1), 65–75. doi:doi:10.1108/08288661011025002
- Hailey, P. (2009). Microfinance and Islamic Finance : can they be reconciled and how can they benefit one another ? *HEC Social Business Certificate*, (February 1997), 1–28.
- Hammad, N. (1996). *İktisadi Fıkıh Terimleri Sözlüğü*. İstanbul: İz Yayıncılık.
- Hammod, S. (1985). *Islamic Banking: The Adaptation of Banking Practice to Conform with Islamic Law*. London: Arabian Information Ltd.
- Haniffa, R. ve Hudaib, M. (2007). Exploring the Ethical Identity of Islamic Banks via Communication in Annual Reports. *Journal of Business Ethics*, 76, 97–116. doi:10.1007/s10551-006-9272-5
- Hardoon, D. (2017). *An Economy for the 99%*. doi:10.21201/2017.8616
- Hart, O. (2001). *Financial Contracting* (No: 8285). Cambridge.
- Hashemi, S. M., Schuler, S. R. ve Riley, A. P. (1996). Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh. *World Development*, 24(4), 635–653. doi:10.1016/0305-750X(95)00159-A
- Hashemi, S. ve Rosenberg, R. (2006). Graduating the poorest into microfinance : linking safety nets and financial services, 1–8.
- Hassan, A. (2014). The challenge in poverty alleviation: role of Islamic microfinance and social capital. *Humanomics*, 30(1), 76–90. doi:10.1108/H-10-2013-0068
- Hassan, M. K. ve Mahlkecht, M. (2011). *Islamic Capital Markets: Product and Strategies*. West Sussex: JohnWiley & Sons. doi:10.1017/CBO9781107415324.004
- Heinemann, T. (2011). *The Micro Debt*. Danimarka.
- Helms, B. (2006). *Access for All Building Inclusive Financial Systems*. Washington, D.C.: The World Bank.

- Hermes, N., Lensink, R. ve Meesters, A. (2011). Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions. *World Development*, 39(6), 938–948. doi:10.1016/j.worlddev.2009.10.018
- Hickson, R. (2001). Financial services for the very poor - thinking outside the box. *Small Enterprise Development*, 12(2), 55–67. doi:10.3362/0957-1329.2001.021
- Honohan, P. (2008). Cross-country variation in household access to financial services. *Journal of Banking and Finance*, 32, 2493–2500. doi:10.1016/j.jbankfin.2008.05.004
- Hulme, D. ve Mosley, P. (1996). *Finance Against Poverty Volume 1*. London ; New York: Routledge.
- Huppi, M. ve Feder, G. (1990). The Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending. *World Bank Research Observer*, 5(2), 187–204. doi:10.1093/wbro/5.2.187
- Ibrahim, A. A. (2012). Incentivizing Microfinance for Islamic Financial Institutions: Financially Mainstreaming the Microenterprise. S. N. Ali (Ed.), *Shari'a Complaint Microfinance* içinde (Islamic St., ss. 81–128). Routledge.
- IDB. (2013). Islamic Solidarity Fund for Development (ISFD). Islamic Development Bank.
- IDB Group. (2016). *Global Report on Islamic Finance: Islamic Finance: A Catalyst for Shared Prosperity*. Jeddah. doi:10.1596/978-1-4648-0926-2
- IDLO. (2009). *Islamic Microfinance Report*.
- IFSB. (2010). *Islamic Finance and Global Financial Stability - 2010*.
- Investopedia. (2016). Definition of Financial Intermediary. 3 Haziran 2016 tarihinde <http://www.investopedia.com/terms/f/financialintermediary.asp> adresinden erişildi.
- Iqbal, M. ve Molyneux, P. (2005). *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance and Prospects*. Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Iqbal, Z. ve Mirakhor, A. (2004). Stakeholders Model of Governance in Islamic Economic System. *Islamic Economic Studies*, 11(2), 43–63.
- Iqbal, Z. ve Mirakhor, A. (2007). *An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice* (1. bs.). Singapore: John Wiley & Sons (Asia).
- Iqbal, Z. ve Shafiq, B. (2015). Islamic Finance and the Role of Qard-Al-Hassan (Benevolent Loans) in Enhancing Inclusion: A Case Study of Akhuwat. *ACRN Oxford Journal of Finance and Risk Perspectives*, 4(44), 23–40.
- İSAV. (1987). *Türkiye’de Zekat Potansiyeli*. (S. Orman ve İ. Kurt, Ed.) (Tartışmalı.). İstanbul: İslami İlimler Araştırma Vakfı.
- Isern, J. ve Porteous, D. (2005). Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of

- Success. *CGAP Donor Brief*, (28), 1–8.
- ISFD. (y.y.). Microfinance Support Programme (MFSP) for Poverty Reduction. Islamic Solidarity Fund for Development.
- İbn Mâce (1999), Ebû Abdullah Muhammed b. Yezîd el-Kazvînî, *Sünenü İbn Mâce*, Riyâd: Darü's-Selâm.
- Jack, W. ve Suri, T. (2011). *Mobile Money: The Economics Of M-Pesa* .Working Paper No: 16721.
- Jackelen, R. H. ve Ryne, E. (2003). Towards a more Market-Oriented Approach to Credit and Savings for the Poor. M. Harper (Ed.), *Microfinance Evolution, Achievements and Challenges* içinde (ss. 52–71). London: ITDG Publishing.
- Johnson, B. ve Chrinstensen, L. (2014). *Eğitim Araştırmaları: Nicel, Nitel ve Karma Yaklaşımlar*. (Çeviri Editörü: Selçuk Beşir Demir) (Çeviri.). Eğiten Kitap.
- Johnson, S. ve Rogaly, B. (1997). *Microfinance and Poverty Reduction*. London: OXFAM.
- Kahf, M. ve Khan, M. F. (1993). *Short-term financing of commodity production in Islamic perspective*.
- Kaleem, A. ve Ahmed, S. (2010). The Quran and Poverty Alleviation: A Theoretical Model for Charity-Based Islamic Microfinance Institutions (MFIs). *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 39(3), 409–428. doi:10.1177/0899764009332466
- Kalkınma Bakanlığı. (2014). *Onuncu Kalkınma Planı (2014 - 2018): İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Programı Eylem Planı*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı.
- Kamali, M. H. (2002). Uncertainty and Risk-Taking (Gharar) in Islamic Law. *Islamic Commercial Law: An Analysis of Futures and Options* içinde .
- Karaman, H. (2009). Katılım bankaları hakkında sorular. 10 Eylül 2018 tarihinde <http://www.hayrettinkaraman.net/sc/00326.htm> adresinden erişildi.
- Karim, N., Tarazi, M. ve Reille, X. (2008). *Islam Microfinance: An Emerging Market Niche*. (No: 49). Focus Note. Washington.
- Karnani, A. (2007). Employment, not Microcredit, is the Solution.
- Kaya, S. (2003). Para Vakıflar Üzerine. *Türkiye Araştırmaları Literatür Dergisi*, 1(1), 189–203.
- Kaya, S. (2007). *XVIII. Yüzyıl Osmanlı Toplumunda Nazari ve Tatbiki Olarak Karz İşlemleri*. Marmara Üniversitesi.

- Khalifa, M. A. (2014). Integrating Zakah , Awqaf and Islamic Microfinance for Poverty Alleviation : Three Models Of Islamic Micro Finance. *IRTI Working Paper Series for Islamic Research and Training Institute*.
- Khan, M. A. (1994). *Rural Development Through Islamic Banks*. Leicester: The Islamic Foundation.
- Khan, M. F. (1998). Social Dimensions of Islamic Banks in Theory and Practice. Jeddah: Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank.
- Khan, M. F. (2007). *Integrating Faith-based Institutions (Zakah and Awqaf) in Poverty Reductions Strategies (PRS)*. Jeddah.
- Khair, M. F. A., Badri, M. B. ve Hussain, L. (2012). *Critical Appraisal of the Rahn-based Islamic Microcredit Facility* (No: 45/2012).
- Khurshid, A. (1979). *Economic Development in Islam* (Reprinted.). Leicester: The Islamic Foundation.
- Kiva.org. (2018). How Kiva Works. 10 Ekim 2018 tarihinde <https://www.kiva.org/about/how> adresinden erişildi.
- KOSGEB. (2011). Tanıtım Kataloğu. http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/Media/EKatalogTanitim/e_katalog/e-katalog.html adresinden erişildi.
- Kumaş, M. S. ve Abdullayev, E. (2016). Bir Finansman Modeli Olarak Mudârabe'nin Faizsiz Bankacılıkta Etkin Şekilde Kullanılması Sürecinde Sivil Toplum Örgütlerinin Aktif Rol Üstlenmesi. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 2(1), 67–87.
- Kuran, T. (1995). Islamic Economics and the Islamic Subeconomy. *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 155–173.
- Kuran, T. (2004). *Islam and Mammon*. New Jersey: Princeton University Press.
- Kurt, İ. (2010). Para Vakıfları ve Davut Paşa Mahkemesi'nde Kayıtlı Para Vakfiyeleri. O. N. Özalp (Ed.), *Prof. Dr. Sacit Adalı'ya 65. Yaş Armağanı* içinde (ss. 179–214). Filiz Kitabevi. doi:10.1017/CBO9781107415324.004
- Ledgerwood, J. (2000). *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective* (3. bs.). Washington, D.C.: The World Bank Publications.
- Ledgerwood, J., Earne, J. ve Nelson, C. (2013). *The New Microfinance Handbook A Financial Market System Perspective*. (J. Ledgerwood, J. Earne ve C. Nelson, Ed.) *The New Microfinance Handbook*. Washington, D.C.: The World Bank. doi:10.1596/978-0-

- Leikem, K. (2012). *Microfinance: A Tool for Poverty Reduction?* (No: 300). Senior Honors Projects.
- Levin, G. (2012). Critique of Microcredit as a Development Model. *The Journal of Undergraduate The University of Tennessee*, 4(1), 109–117.
- Littlefield, E. ve Rosenberg, R. (2004). Microfinance and the Poor: Breaking Down Walls Between Microfinance and Formal Finance. *Finance and Development*, (June), 38–40.
- Maamor, S. B. ve Ismail, A. G. (2010). The Ar-Rahnu Efficiency and Its Determinants. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 6(1), 105–126.
- Mallin, C., Farag, H. ve Ow-Yong, K. (2014). Corporate social responsibility and financial performance in Islamic banks. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 103, S21–S38. doi:10.1016/j.jebo.2014.03.001
- Masyita, D. ve Ahmed, H. (2013). Why is Growth of Islamic Microfinance Lower than its Conventional Counterparts in Indonesia? *Islamic Economic Studies*, 21(1), 35–62.
- McGuire, P. B. ve Conroy, J. D. (2000). The Microfinance Phenomenon. *Asia Pacific Review*, 7(1), 90–108.
- Melé, D. (2008). Corporate Social Responsibility Theories. A. Crane, D. Matten, A. McWilliams, J. Moon ve D. S. Siegel (Ed.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility* içinde (ss. 47–82). New York: Oxford University Press. doi:10.1093/oxfordhb/9780199211593.003.0003
- Microcredit Summit Campaign. (2015). *The State of the Campaign Report 2015*. Washington, D.C.
- Mohammed, S. I. S. (2012). Islamic finance and microfinance: An insurmountable gap. S. N. Ali (Ed.), *Shari'a Complaint Microfinance* içinde (ss. 33–45). Abingdon: Routledge.
- Mohsin, M. I. A. (2015). Potential of Zakat in Eliminating Riba and Eradicating Poverty in Muslim Countries {Case Study: Salary Deduction Scheme of Malaysia}. *International Journal of Islamic Management and Business*, 1(1), 40–63.
- Montgomery, H. ve Weiss, J. (2005). *Great Expectations: Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America*. ADBI Research Paper Series. TF.
- Montgomery, R. (1996). Disciplining or protecting the poor? Avoiding the social costs of peer pressure in micro-credit schemes. *Journal of International Development*, 8(2), 289–305.
- Morduch, J. (1999). The Microfinance Promise. *Journal of Economic Literature*, 37(4),

1569–1614. doi:10.1257/jel.37.4.1569

- Morris, S. S., Woodworth, W. P. ve Hiatt, S. R. (2006). The Value Of Networks in Enterprise Development: Case Studies in Eastern Europe and Southeast Asia. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11(4), 345–356.
- MRA. (2015). *NGO-MFIs in Bangladesh*. Microcredit Regulatory Authority. 16 Haziran 2017 tarihinde http://www.mra.gov.bd/images/mra_files/Publications/vol2015.pdf adresinden erişildi.
- Mukherjee, J. (1997). *Introducing Savings in Microcredit Institutions: When and How?* (No: 8). Washington, D.C.
- Müslim, Ebü'l-Huseyn Müslim b. Haccâc el-Kuşeyrî, *Sahîhu'l-Müslim*, Riyâd: Darü's-Selâm, 2000.
- Nadeem, A. (2010). Islamic Business Contracts and Microfinance: A Case of Mudaraba. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.1719493
- Naeem, K. (2012). Innovations in Islamic Microfinance for Small Farmers in Sudan | CGAP. *CGAP*. 26 Ocak 2017 tarihinde <http://www.cgap.org/blog/innovations-islamic-microfinance-small-farmers-sudan> adresinden erişildi.
- Naqvi, S. N. H. (1994). *Islam, Economics and Society*. London ; New York: Kegan Paul International Ltd.
- Nesâî, Ebû Abdurrahmân Ahmed b. Şuayb (1999), *Sünenü'n-Nesâî*, Riyâd: Darü's-Selâm.
- Neuman, W. L. (2014). *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches* (Seventh Ed.). Essex: Pearson Education Limited.
- NobelPrize.org. (2016). The Nobel Peace Prize 2006. 2 Mayıs 2016 tarihinde <https://www.nobelprize.org/prizes/peace/2006/summary/> adresinden erişildi.
- Noibi, M. A. (2014). Islamic Development Bank's Microfinance Support Programme and the Growth of Small Scale Enterprises in Nigeria. *Canadian Social Science*, 10(2), 98–107. doi:10.3968/4260
- Obaidullah, M. (2005). *Islamic Financial Services*. King Abdulaziz University.
- Obaidullah, M. (2008a). *Introduction to Islamic Microfinance*. International Institute of Islamic Business and Finance.
- Obaidullah, M. (2008b). *Role of Microfinance in Poverty Alleviation: Lessons From Experiences in Selected IDB Member Countries*. Jeddah: Islamic Development Bank,

Islamic Research and Training Institute. doi:978-9960-32-175-2

- Obaidullah, M. (2011). Islamic Microfinance: The Way Forward. M. Kabir Hassan ve M. Mahlknecht (Ed.), *Islamic Capital Markets: Product and Strategies* içinde (ss. 415–427). Wiley.
- Obaidullah, M. ve Khan, T. (2008). *Islamic Microfinance Development: Challenges and Initiatives. Policy Dialogue Paper No. 2*. Cidde: Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute. doi:10.2139/ssrn.1506073
- Obaidullah, M. ve Mohamed-Saleem, A. (2008). *Innovations in Islamic Microfinance : Lessons From Muslim Aid ' S Sri Lankan Experiment*.
- Okumuş, H. Ş. (2010). *Dünyada ve Türkiye’de Mikro Finansman ve Yoksulluğun Azaltılması Teori ve Uygulamalar*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.
- Oladokun, N. O., Larbani, M. ve Mohammed, M. O. (2015). The problems facing the agricultural sector in Nigeria and the prospect of Muzara’ah and supply chain model. *Humanomics*, 31(1), 18–36. doi:10.1108/H-11-2012-0022
- Orhan, Z. H. (2018). Mit Ghamr Savings Bank: A Role Model or an Irreplicable Utopia? *Journal of Humanity and Society*, 8(2), 85–102. doi:10.12658/M0263
- Oseni, U. a, Hassan, M. K. ve Matri, D. (2013). An Islamic Finance Model for The Small and Medium-Sized Enterprises in France. *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 26(2), 153–180.
- Otero, M. (2003). Savings Mobilization and Microenterprise Programmes. M. Harper (Ed.), *Microfinance Evolution, Achievements and Challenges* içinde (ss. 25–36). London: ITDG Publishing.
- Öner, E., Okan, P., Gökten, S. ve Aypek, N. (2008). Sosyo Ekonomi Mikrofinans Sistemi ve Ticari Bankaların Mikrofinans. *Sosyoekonomi*, 2, 55–74.
- Özdemir, M. ve Savaşan, F. (2017). Katılım Bankaları İçin Bir İslami Mikrofinans Programı Örneği: Bangladeş İslam Bankası Kırsal Kalkınma Programı. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3), 23–47.
- Özek, A. (1987). Asr-ı Saadette Zekatın Tatbikatı. S. Orman ve İ. Kurt (Ed.), *Türkiye’de Zekat Potansiyeli* içinde (ss. 1–26). İstanbul: İSAV.
- Özek, A., Karaman, H., Aydın, M. A. ve Erkal, M. (1984). *İbadet ve Müessese Olarak Zekat*. İstanbul: İslami İlimler Araştırma Vakfı.
- Parlakkaya, R. ve Çürük, S. A. (2015). Bir Yoksullukla Mücadele Aracı Olarak İslami Mikrofinans ve Türkiye’de Uygulanabilirliği. *International Journal of Islamic*

Economics and Finance Studies, 1(2), 61–86.

- Paxton, J. (1996). *A Worldwide Inventory of Microfinance Institutions*. Washington, D.C.
- Peck, C., Robert, L., Timothy, R. ve Rosenberg, R. (2003). *Microfinance Consensus Guidelines: Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance*. Washington, D.C.: World Bank.
- Pitt, M. M. ve Khandker, S. R. (1996). *Household and Intrahousehold Impact of the Grameen Bank and Similar Targeted Credit Programs in Bangladesh*. *World Bank Discussion Papers*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Platonova, E. (2013). Corporate Social Responsibility from an Islamic Moral Economy Perspective: A Literature Survey. *Afro Eurasian Studies*, 2(1&2), 272–297.
- Platonova, E., Asutay, M., Dixon, R. ve Mohammad, S. (2016). The Impact of Corporate Social Responsibility Disclosure on Financial Performance: Evidence from the GCC Islamic Banking Sector. *Journal of Business Ethics*, 136(2), 1–21. doi:10.1007/s10551-016-3229-0
- Rahman, A. (1999). Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: Who pays? *World Development*, 27(1), 67–82. doi:10.1016/S0305-750X(98)00105-3
- Rahman, R. A. ve Dean, F. (2013). Challenges and solutions in Islamic microfinance. *Humanomics*, 29(4), 293–306. doi:doi:10.1108/H-06-2012-0013
- Rahman, R. I. ve Khandker, S. R. (1994). Role of Targeted Credit Programmes in Promoting Employment and Productivity of the Poor in Bangladesh. *The Bangladesh Development Studies*, 22(2/3), 49–92.
- Resmî Gazete (1997). 29 Ağustos 1997 tarihli 23095 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan “Kadının Kalkınmaya Katılımını Güçlendirme Ulusal Programı”.
- Resmî Gazete (2003). Resm’i Gazete’nin 28 Ekim 2003 tarihli 25273 sayılı mükerrer sayısında yayımlanan 2004 Yılı Programı.
- responsAbility. (2015). *Microfinance Market Outlook 2016: Developments, Forecasts, Trends*. Zurich.
- Riwajanti, N. I. (2013a). *Islamic Microfinance in Indonesia: A Comparative Analysis between Islamic Financial Cooperative (BMT) and Shari’ah Rural Bank (BPRS) on Experiences, Challenges, Prospect and Role in Developing Microenterprises*. Durham University. Doktora Tezi.
- Riwajanti, N. I. (2013b). Islamic Microfinance as an Alternative for Poverty Alleviation : A Survey. *Afro Eurasian Studies*, 2(1&2), 254–271.

- Robinson, M. S. (1996). Addressing some key questions on finance and poverty. *Journal of International Development*, 8(2), 153–161.
- Robinson, M. S. (1998). Microfinance: the Paradigm Shift from Credit Delivery to Sustainable Financial Intermediation. S. M. Kimenyi, R. C. Wieland ve J. D. Von Pischke (Ed.), *Strategic Issues in Microfinance* içinde (1. bs., ss. 55–85). Aldershot: Ashgate Publishing Ltd.
- Robinson, M. S. (2001). *The Microfinance Revolution Sustainable Finance for the Poor*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Rulindo, R. ve Pramanik, A. H. (2013). Finding a Way to Enhance Impact of Islamic Microfinance: The Role of Spiritual and Religious Enhancement Programmes. *Developing Country Studies*, 3(7).
- Rutherford, S. (2000). *Raising the Curtain on the “Microfinancial Services Era”* (No: 15). Focus Note. Washington.
- Saad, N. M. (2012). Microfinance and Prospect for Islamic Microfinance Products: The Case of Amanah Ikhtiar Malaysia. *Advances in Asian Social Science*, 27(1), 27–33.
- Saaïd, A. elrhman E., Rosly, S. A., Ibrahim, M. H. ve Abdullah, N. (2003). The X-Efficiency of the Sudanese. *IIUM Journal of Economics and Management*, 11(2), 123–141.
- Sadr, S. K. S. (2016). *The Economic System of the Early Islamic Period: Institutions and Policies*. New York: Palgrave Macmillan.
- Schmidt, R. H. ve Zeiting, C.-P. (1998). Critical Issues in Microbusiness Finance and the Role of Donors. M. S. Kimenyi, R. C. Wieland ve J. D. V. Pischke (Ed.), *Strategic Issues in Microfinance* içinde (1. bs., ss. 27–51). Aldershot: Ashgate Publishing Ltd.
- Schreiner, M. (2002). Aspects of Outreach: A Framework for Discussion of the Social Benefits of Microfinance. *Journal of International Development*, 14(5), 591–603. doi:10.1002/jid.908
- Seibel, H. D. (2005). *Islamic Microfinance in Indonesia*. doi:10.1355/SJ23-1D
- Seibel, H. D. ve Dwi Agung, W. (2006). *Islamic Microfinance in Indonesia* (No: No. 2006,2). University of Cologne, Development Research Center.
- Seibel, H. D. ve Parhusip, U. (2003). Financial Innovations for Microenterprises - Linking Formal and Informal Financial Institutions. M. Harper (Ed.), *Microfinance Evolution, Achievements and Challenges* içinde (ss. 11–24). London: ITDG Publishing.
- Sekaran, U. (2003). *Research methods for business: A skill building approach*. USA: John Wiley & Sons.

- Şentürk, R. (2006). "İsmet Ademiyetledir": İnsan Haklarına Fıkhi Yaklaşımlar.
- Shahinpoor, N. (2009). The Link Between Islamic Banking and Microfinancing. *International Journal of Social Economics*, 36(10), 996–1007. doi:10.1108/03068290910984777
- Shaikh, S. A. (2011). Microcredit using Equity Financing: an Alternate Approach to Equity Financing in an Interest Free Financing. *Conference Paper Presented at ICIB içinde*.
- Sherratt, L. (2016). *Can Microfinance Work? : how to improve its ethical balance and effectiveness*. New York, NY: Oxford University Press.
- Shirazi, N. S. (2014). Integrating Zakāt and Waqf into the Poverty Reduction Strategy of the IDB Member Countries. *Islamic Economic Studies*, 22(1), 79–108.
- Silwal, A. R. (2003). *Repayment performance of Nepali village banks*. Swarthmore College.
- Şimşek, A. (Ed.). (2012). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Anadolu Üniversitesi.
- Şimşek, H. (2009). *Mikrofinans Yoluyla Yoksullukla Mücadele: Muğla Örneği*. Muğla Üniversitesi Doktora Tezi.
- Social Finance. (2016). *Social Impact Bonds Report: The Early Years*.
- Srinivas, H. (2015). Microfinance - Credit Lending Models. *GDRC Research Output E-059, Kobe, Japan*. 6 Haziran 2016 tarihinde <http://www.gdrc.org/icm/model/model-fulldoc.html> adresinden erişildi.
- State Bank of Pakistan. (2007). Guidelines for Islamic Microfinance Business by Financial Institutions. Islamic Banking Department.
- Stiglitz, J. E. (1990). Peer Monetoring and Credit Markets. *World Bank Economic Review*, 4(3), 351–366.
- Sultan, H. (2012). Islamic Microfinance: Between Commercial Viability and the Higher Objectives of Shari'a. S. N. Ali (Ed.), *Shari'a Complaint Microfinance içinde* (Islamic St., ss. 46–59). New York: Routledge.
- Suzuki, Y., Barai, M. K. ve Uddin, S. M. S. (2013). Islamic banking and the Grameen mode of microcredit in Bangladesh: an institutional comparison. *Contemporary South Asia*, 21(4), 413–428. doi:10.1080/09584935.2013.856378
- Swain, B., Wallentin, R. ve Yang, F. (2007). *Does Microfinance Empower Women? Evidence from Self Help Groups in India* (No: No. 2007:24).
- Swain, R. B. (2004). *Is microfinance a good poverty alleviation strategy? Evidence from Impact Assessment*.

- TBMM. (2004). 7/2109-4857 Sayılı Soru Önergesine Verilen Cevap, 13.04.2004. 20 Haziran 2016 tarihinde <http://www.tbmm.gov.tr/d22/7/7-2109c.pdf> adresinden erişildi.
- TCMB. (2014). Çekirdek Yükümlülüklerle Sağlanacak Desteğe İlişkin Basın Duyurusu. Basın Duyurusu. 22 Mart 2018 tarihinde <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/04887ae5-097d-4ee6-96c7-a4e8b6290802/DUY2014-72.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-04887ae5-097d-4ee6-96c7-a4e8b6290802-m3fC8Bt> adresinden erişildi.
- TEB. (2008). *Türk Ekonomi Bankası A.Ş. 2008 Yılı Faaliyet Raporu*.
- TEB. (2009). *Türk Ekonomi Bankası A.Ş. 2009 Yılı Faaliyet Raporu*.
- TGMP. (2016). *2016 Yılı Denetim Raporu*.
- The World Bank. (2016). *Development Goals in an Era of Demographic Change*. Washington.
- Tirmizî (2008), Ebû İsmâ Muhammed b. İsmâ, *Sünenü't-Tirmizî*, Riyad: Mektebetü'l-Meârif.
- TKBB. (2015). *Türkiye Katılım Bankacılığı Strateji Belgesi 2015 - 2025*. İstanbul.
- Tokmakçioğlu, K. (2017). Mikrokredinin Yaygınlaştırılmasına Yönelik İslami Mikrofinans Ürünlerinin Geliştirilmesi. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, 3(2), 117–136.
- UN.org. (2016). Microcredit Extends Same Rights To Poor As Are Available To Everyone Else, Says Secretary-General In Message To Launch Ceremony For International Year. 2 Mayıs 2016 tarihinde <https://www.un.org/press/en/2004/sgsm9601.doc.htm> adresinden erişildi.
- UNICEF. (1997). *Give Us Credit*. New York, NY.
- United Nations. (1997). The Microcredit Summit: Declaration and Plan of Action. Washington, DC. Washington, D.C.: United Nations.
- United Nations. (2015a). *The Millennium Development Goals Report 2015*. New York, NY.
- United Nations. (2015b). *2030 Sustainable Development Goals*.
- United Nations Capital Development Fund. (2006). *Building Inclusive Financial Sectors for Development*. New York, NY: United Nations Publications.
- Usmani, M. M. T. (2012). *An Introduction to Islamic Finance*. Brill
- Vogel, R. C. (1984). Savings mobilization: the forgotten half of rural finance. D. W. Adams, D. H. Graham ve J. D. Von Pischke (Ed.), *Undermining Rural Development with Cheap*

- Credit* içinde (ss. 353–384). Boulder: Westview Press.
- Vogel, R. C. ve Burkett, P. (1986). Deposit Mobilization in Developing Countries: The Importance of Reciprocity in Lending. *The Journal of Developing Areas*, 20(20), 425–438.
- Wahid, A. N. M. (1994). The Grameen Bank and Poverty Alleviation in Bangladesh: Theory, Evidence and Limitations. *American Journal of Economics and Sociology*, 53(1), 1–15. doi:10.1111/j.1536-7150.1994.tb02666.x
- Wilson, R. (2007). Making development assistance sustainable through Islamic microfinance. *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 15(2).
- Wilson, R. (2012). Making Development Assistant Sustainable Through Islamic Microfinance. S. N. Ali (Ed.), *Shari'a Complaint Microfinance* içinde (ss. 63–75). Routledge.
- World Bank. (2016). *Poverty and Shared Prosperity 2016: Taking on Inequality*.
- Yavuz, Y. V. (1983). *İslamda Zekat Müessesesi* (5. baskı.). İstanbul: Çağrı Yayınları.
- Yeniçeri, C. (1984). *İslâmda Devlet Bütçesi*. Şamil Yayınevi.
- Yıldırım, M. (2012). Vedia. *Diyanet İslam Ansiklopedisi*. TDV.
- Zarka, M. A. (2012). Leveraging philanthropy: Modetary waqf for microfinance. S. N. Ali (Ed.), *Shari'a Complaint Microfinance* içinde (ss. 76–80). Routledge.
- Zeller, M. (2003). Models of Rural Financial Institutions. *Paving the Way Forward Conference. June, 2(June)*, 2–45.

EK

Yarı Yapılandırılmış Mülakat Soruları

- Sizce İslami bankalar/Katılım bankaları kalkınma, yoksulluğun ortadan kaldırılması konularında kendilerinden bekleneni yapıyorlar mı?
- Ticari kurumların sosyal sorumluluk tarafları da olmalı mı? Düşük gelirliilere finansman sağlamak katılım bankalarının bir görevi midir?
- Yoksulluğun azaltılması konusu, katılım bankalarının da görevi midir? Özel kuruluşlar bunun için zorlanabilir mi?
- Önerilen İslami mikrofinans modelleri, katılım bankalarının sosyal tarafını güçlendirir mi?
- Böyle bir yapı [mikrofinans modelleri] katılım bankaları bünyesinde mi olmalı yoksa katılım bankası dışı başka bir yapıda mı?
- Mikrofinansı kamu mu yoksa özel katılım bankaları mı yapmalı? Yoksa bunların arasında bir ayırım yapılmamalı mıdır?
- Katılım bankalarının İslami olmayan gelirleri (TCMB zorunlu karşılık gelirleri, kâr mahrumiyeti cezaları) mikrofinans programında kullanılabilir mi? Bu fonlardan mikrofinans programı içerisinde düşük gelir grubundaki kişilere farklı metotlar (karz-ı hasen, murabaha, müşâreke, vb.) ile finansman sağlanabilir mi?
- Zekât mikrofinans programına nasıl eklenebilir? Katılım bankalarına zekât toplama yetkisi verilip burada kullanılması sağlanabilir mi?
- Katılma hesapları, mikrofinans fonunda kullanılabilir mi? Katılma hesabı müşterilerinde böyle bir yaklaşım söz konusu olabilir mi?
- Özel fon havuzları mikrofinans programı için bir kaynak oluşturabilir mi? Mevcut yasal altyapı bu havuzların mikrofinansta kullanılmasına uygun mudur?
- Katılım bankası müşterilerinden ya da diğer yatırımcılardan özel fon havuzları yoluyla mikrofinansı desteklemek için talep gelir mi?
- İslami mikrofinansın teşvik edilmesi için düzenleyici kurumlar nasıl bir rol oynayabilir? Bunun için katılım bankalarını zorlayabilirler mi?

- İslami mikrofinans programı içerisinde bireysel ve gruba dayalı finansman metotlarından hangisi benimsenmeli? Bunların avantajları ve dezavantajları neler olabilir?
- Mikrofinans programında hangi gelir grubunu hedefliyorsunuz? Hangi finansman yöntemlerini kullanıyorsunuz? Karşılaşılan güçlükler neler? Sizi farklı kılan özellikleriniz nelerdir? Finansman aktarım mekanizmanız nasıl çalışıyor? Hangi yasal düzenlemeye tabisiniz? (İslami ve konvansiyonel mikrofinans uygulayıcılarına yönelik sorular)
- Katılım bankaları ile vakıf yapısı altındaki bir modelin işbirliği alanları neler olabilir?
- KOSGEB ile katılım bankaları, mikrofinans programı çerçevesinde hangi alanlarda işbirliği yapabilir?
- Vakıfa dayalı bir İslami mikrofinans programında fon kaynakları neler olabilir? Sürdürülebilirlik nasıl sağlanabilir?
- Katılım bankaları üst yönetiminin mikrofinans programına bakış açısı mevcut durumda nasıldır? Bunu sosyal sorumluluk mu yoksa ticari bir girişim olarak mı görmek gerekir? Yoksa katılım bankaları iki yaklaşımı da tercih edebilir mi?
- TKBB'nin İslami mikrofinansın uygulanması noktasında rolü neler olabilir?
- İş adamları katılım bankası ile ortak şekilde, mikrofinans programına başvuranlara destek olmak ister mi? Bu nasıl bir yapı ile mümkün olabilir?
- Şer'i danışma kurullarının İslami mikrofinansı teşvik konusunda rolleri neler olabilir?
- İslami mikrofinans yapmanın katılım bankasına sağlayacağı avantajlar nelerdir?
- Katılım bankalarının organizasyon yapısı içerisinde İslami mikrofinans nasıl konumlandırılabilir?
- Risk yönetimine ilişkin hangi bilgi kanalları kullanılabilir?
- Mikrotekâfûl mikrofinans modelleri içerisine entegre edilmeli midir? Bu noktada hangi kurumlarla işbirliği yapılabilir?
- Katılım bankaları ve katılım bankaları dışı modellerde hedef kitle farklılık göstermeli midir?

ÖZGEÇMİŞ

Mücahit ÖZDEMİR, 2009 yılında Boğaziçi Üniversitesi İktisat bölümünden mezun oldu. 2010-2015 yılları arasında Albaraka Türk Katılım Bankası, Yatırımcı İlişkileri Müdürlüğü'nde çalıştı. 2013 yılında Marmara Üniversitesi Bankacılık Bölümü yüksek lisans programını tamamladı. 2014 yılı Aralık ayında araştırma görevlisi olarak Sakarya Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finansı Enstitü Anabilim Dalı'nda göreve başladı. Nisan 2016-Eylül 2017 tarihleri arasında Durham Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finansı Merkezi'nde (İngiltere) misafir araştırmacı olarak bulundu. Ayrıca Durham Üniversitesi Islamic Finance and Management programından “Islamic Ethical Identity and Financial Performance Nexus in Islamic Banks: Expanded Maqasid Al-Shari'ah Approach” başlıklı tezi ile master derecesi aldı. Kasım 2017'den beri Sakarya Üniversitesi İslam Ekonomisi Uygulama ve Araştırma Merkezi'nde müdür yardımcılığı görevinde bulunmaktadır.