

AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Deniz BİRCAN

YOKSULLUĞUN AZALTILMASI PROJESİ VE MİKROFİNANSMAN YÖNTEMİ  
YOKSULUN YOKSULUNA ULAŞMA MI? SÜRDÜREBİLİRLİK Mİ?

Danışman  
Yard.Doç.Dr.Sonay BAYRAMOĞLU ÖZÜĞURLU

Kamu Yönetimi Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

Antalya, 2008

## İÇİNDEKİLER

TABLolar LİSTESİ.....	III
KISALTMALAR LİSTESİ.....	IV
ÖZET.....	V
SUMMARY.....	VI
GİRİŞ.....	1

### 1. BÖLÜM

#### YOKSULLUĞUN AZALTILMASI ve MİKROFİNANSMAN YÖNTEMİ

1.1. Yoksulluğun Azaltılması ve Kalkınma.....	4
1.1.1. Bin Yıl Kalkınma Hedefleri ve Yoksulluğun Azaltılması.....	5
1.1.2. Yoksulluğun Tanımı.....	10
1.1.2.1. Mutlak Yoksulluk.....	11
1.1.2.2. Göreli Yoksulluk.....	11
1.1.2.3. İnsani Yoksulluk.....	12
1.1.3. Bin Yıl Kalkınma Hedefleri ve Mikrofinansman Yöntemi.....	13
1.1.4. Mikrofinansman Yöntemi.....	15
1.1.4.1. Mikrofinansman Yönteminin Ortaya Çıkış Süreci.....	16
1.1.4.1.1. Erken Dönem (-1930).....	17
1.1.4.1.2. Hükümet Destekli Dönem.....	19
1.1.4.1.3. 1970'den Günümüze.....	20
1.1.4.1.3.1. Yeni Deneyler Dönemi(1970-1985).....	20
1.1.4.1.3.2. 1985-1995 Mikrokredi Dönemi.....	22
1.1.4.1.3.3. 1995'ten Günümüze: Ticarileşme Dönemi.....	23
1.1.5. Mikrofinansman Hizmetleri.....	24
1.1.5.1. Tasarruf ve Sigorta.....	25
1.1.5.2. Kredi ve Kredi Verme Teknikleri.....	25
1.1.5.2.1. Grup Kredisi.....	28
1.1.5.2.1.1. Köy Bankacılığı.....	29
1.1.5.2.1.2. Grupların Grubu ( Grameen Bankası Modeli).....	29

1.1.5.2.1.3. Dayanışma Grubu.....	31
1.1.5.2.2. Bireysel Kredi.....	32
1.1.5.2.2.1. Geleneksel Bankacılık.....	32
1.1.5.2.2.2. Bireysel Mikrokredi.....	33
1.1.5.2.3. Grup Kredisi ve Bireysel Kredi Karşılaştırılması.....	34

## 2. BÖLÜM

### MİKROFİNANSMANIN TİCARİLEŞME SÜRECİ: YOKSULUN YOKSULUNDAN MÜTEŞEBBİS YOKSULA

2.1. Mikro Finansmanın Ticarileşme Serüveni:.....	40
2.1.1. 1980'ler: Mikrofinansman Endüstrisinin Oluşumu.....	41
2.1.2. 1990'lar: Mikrofinansmanın Ticarileşmesi:.....	42
2.2. Mikrofinansmanda Temel Yaklaşımlar:.....	44
2.2.1. Mikrofinansmana Sosyal Performans Yaklaşım:.....	46
2.2.2. Mikrofinansmana Finansal Sürdürülebilirlik Yaklaşım:.....	49
2.2.3. Mikrofinansman Yaklaşımlarının Karşılaştırılması.....	53
2.3. Mikrofinansman Kuruluşlarının Özellikleri:.....	61
2.3.1. Kurumsal Faktörler.....	62
2.3.2. Çevresel Faktörler.....	64
2.4. Mikrofinansmanın Ticarileşmesinin Yoksulluğun Azaltılması Bağlamında Sonuçları.....	65
2.4.1. Kadınların Mikrofinansmana Ulaşması Sorunu.....	65
2.4.2. Diğer Amaçsal Sorunlar.....	71
SONUÇ.....	74
KAYNAKÇA.....	77
ÖZGEÇMİŞ.....	83

**TABLÖLAR LİSTESİ:**

Tablo.1.1. Binyıl Kalkınma Hedeflerinin Zaman Çizelgesi.....	6
Kutu 1.1. Bin Yıl Kalkınma Hedefleri.....	7
Tablo.1.2. Konularına Göre Bin Yıl Kalkınma Hedefleri.....	8
Tablo. 1.3. Grup Kredisi ve Bireysel Kredi Karşılaştırılması.....	37
Tablo 2.1. Bazı Mikrofinansman Kuruluşlarının 2007 Yılına Ait Verileri.....	61

**KISALTMALAR LİSTESİ:**

BDB: Bali Dagang Bankası

BM: Birleşmiş Milletler

BRI: Endonezya Rakhyat Bankası

CGAP: Yoksullara Yardım için Dayanışma Grubu

DB: Dünya Bankası

FINCA: Foundation For international Community Development

SEWA: Serbest Çalışan Kadınlar Örgütü

UNCDF: Birleşmiş Milletler Sermaye Geliştirme Fonu

UNDP: Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı

USAID: Birleşik Devletler Uluslar arası Kalkınma Ajansı

WEDTF: Women's Entrepreneurship Development Trust Fund

## ÖZET

Birleşmiş Milletlerin 2000 yılında koyduğu Bin Yıl Kalkınma Hedefleri'yle birlikte bütün dünyada yoksulluğa karşı küresel bir mücadele başlamıştır. Yoksulluğun azaltılması için çeşitli projeler ve yöntemler geliştirilmiştir. Mikrofinansman da yoksulluğun azaltılması için kullanılan yöntemlerden biridir. Mikrofinansman çeşitli nedenlerden dolayı finansal hizmetlere erişemeyen yoksul insanların kredi, tasarruf ve sigorta gibi finansal hizmetlere ulaşmasının sağlanmasıdır. Mikrofinansman literatüründe finansal sürdürülebilirlik ve sosyal performans olmak üzere temel yaklaşım bulunmaktadır. Bu iki yaklaşımdan finansal sürdürülebilirlik yaklaşımı, mikrofinansman kuruluşlarının finansal olarak ticarileşmesinin gerekliliğini iddia etmektedirler. Sosyal performans yaklaşımı ise kuruluşların finansal olarak sürdürülebilir olmasının öncelik olmadığını savunmaktadırlar. Bu iki yaklaşım temelde, mikrofinansmanın hedef kitlesi ve devlet veya donör destekleri konularında ayrılmaktadırlar. Bu tezde amaç, bu iki yaklaşımı inceleyip, mikrofinansman kuruluşlarının ticarileşmesinin yoksulluğun azaltılması bağlamında sonuçlarını ortaya çıkarmaktır. Bu açıdan, mikrofinansman ticarileşirse, kâr amacı nedeniyle en yoksula hizmet etmek yerine durumu daha iyi olanlara yönelecektir. Bunun sonucunda, yoksulluğun azaltılmasında kullanılan bir yöntem olup olmayacağı belirsizdir.

Anahtar Sözcükler: Yoksulluğun Azaltılması, Bin Yıl Kalkınma Hedefleri, Mikrofinansman, Mikrofinansman Kuruluşları, Ticarileşme, Sosyal performans

## SUMMARY

In 2000, Millennium Development Goals were determined by United Nations, started a global battle against poverty all over the world. After that, a lot of projects and methods have been developed to reduce poverty. Microfinance is one of the poverty reduction tool that help poor people to access financial services. Poor people are excluded from financial services such as credit, savings and insurance and with microfinance especially poorest of the poor are bale to use financial service. There is two main approaches to microfinance, financial sustainability and social performance. Financial sustainability approach advocates that to reach more poor people, microfinance institutions should be financially sustainable therefore they should be commercialized. On the other hand, social performance advocates that financial sustainability is not a priority, the important thing is to reach poorest of the poor as much as possible. These two approaches mainly seperated in target population and subsidiy issues. The aim of the thesis is to investigate these two approaches and find out the consequences of commercialization of microfinance institutions in relation to poverty reduction. If the microfinance institutions commercialized, they became profit seeker companies and they should find better off clients then poorest of the poor. Therefore their role in the poverty reduction will be ambiguous.

Key words: Poverty Reduction, Millennium Development Goals, Microfinance, Microfinance Institutions, Commercialization, Social Performance

## GİRİŞ

Birleşmiş Milletler, 2000 yılında Bin Yıl Kalkınma Hedefleri belirlenmiş ve yoksulluğun azaltılması için küresel bir savaşım başlamıştır. Bu hedeflerin gerçekleşmesi için bütün dünyada, çeşitli projeler ve girişimler başlatılmıştır. Yoksulluğun azaltılması için yapılan girişimlerden bir tanesi de kapsayıcı finansal sistemler kurmak olmuştur. Kapsayıcı finansal sistemlerin oluşması içinde mikrofinansman; yoksulların kredi, tasarruf, sigorta gibi finansal hizmetlerden yararlanmasının önünü açan programları ile son 25 yılda yoksulluğun azaltılmasına katkı sağlayan ve geçerli bir yöntem olarak ortaya konmaktadır.

Yoksul insanların hayatına bakıldığında, toplumdan her anlamda dışladığını görmekteyiz. Bir bireyin insani olarak yaşaması için gerekli eğitim, sağlık gibi hizmetlerin dışında kalmasının yanı sıra finansal hizmetlerinde dışında kalmaktadırlar. İhtiyaç duydukları durumda kredi, paralarını biriktirmek için tasarruf yada geleceklerini güvenceye alacak sigorta gibi her insanın hayatında olmazsa olmazları finansal hizmetlere de hayatları boyunca erişememektedir. Böylece, sosyal ve siyasi anlamda dar bir çemberde kalmalarının yanı sıra finansal anlamda da hapsedilmektedirler.

Sadece mikrokrediyle başlayan ve daha sonra kredinin yanında diğer finansal hizmetlerin eklenmesiyle mikrofinansmana dönen yöntem, 1975 yılında Muhammed Yunus'un Grameen Bankasını kurması ve grup kredisi yöntemiyle yoksullarında finansal sistemlerden yararlanabileceğini göstermesiyle başlamıştır. Geleneksel bankacılık sisteminde, yoksul kesim, teminatı bulunmamasından, işlem maliyetlerinin yüksek olmasından ve piyasalardaki bilgi asimetrisinden dolayı formel finansal sistemin dışında kalmaktadır. Bu açıdan, yoksul insanlar kapital arzlarını karşılamak için arkadaşlar, aile ve tefeciler gibi enformel kaynakları seçmek zorunda bırakılmışlardır.

İşte bu noktalarda, mikrofinansman yoksul insanların, finansal anlamda çemberlerini kırmalarında bir araçtır. Finansal hizmetlere erişim, tek bir çözüm olmasa da en azından başlangıçtır. Daha önceki makro politiklardan farklı olarak mikro çözümler, hizmet götürdükleri kesimle birebir ilişki kurarak, sadece bu kesimin ihtiyaçlarına daha iyi cevap verebilmektedirler. Mikrofinansman sadece 100 doların bile insanların hayatında neler değiştirebileceğini göstermiştir.



Mikrofinansman sosyal amaçlara hizmet eden bir araç olmasına karşın, son zamanlarda, mikrofinansmanın ticarileşmesi tartışılmaya başlanmıştır. Bunun sonucunda, mikrofinansmanın yoksulluğun azaltılmasıyla olan ilişkisi başka bir boyuta taşınmaktadır.

Mikrofinansman literatüründe, sosyal performans ve finansal sürdürülebilirlik olmak üzere iki yaklaşım oluşmuştur. Finansal sürdürülebilirlik yaklaşımı; mikrofinansman programlarının yoksulluğu azaltmak için amacının, ekonomik refahı sağlamak olduğunu savunmaktadır. Bu yaklaşıma göre, eğer ekonomik refah sağlanırsa, sosyal, siyasal ve kültürel refah da sağlanacak ve yoksulluk ortadan kalkacaktır. Bunun sağlanması için, finansal olarak sürdürülebilir mikrofinansman kuruluşları gerekmektedir. Başka bir deyişle mikrofinansman kuruluşlarının maliyetlerini karşılayacak ve kâr edecek ticari kuruluşların gerekliliğini savunmaktadır. Bunun içinde mikrofinansman kuruluşları kendi kendilerine yeterli hale gelmeli ve donör ve hükümet destekleri olmadan devamlılığını sağlamalıdır. Bunun için faiz oranlarının maliyetlerini karşılayacak kadar olması gerekmektedir. Bu anlayışa göre, destekli programlar sınırlı sayıda kişiye ulaşabilmektedir, halbuki; kendi kendine yeterli olursa daha fazla yoksul insana hizmet edebilecektir.

İkinci yaklaşım ise finansal sürdürülebilirlik yaklaşımının aksine, ekonomik refahı ikinci planda tutan sosyal performans yaklaşımıdır. Yoksulluğun azaltılmasında önemli olan, en yoksula ulaşmaktır. Yoksulluğun azaltılmasında ekonomik refah sağlamak tek başına yeterli değildir. Buna bağlı olarak yoksulluğun ve kırılganlığın azaltılmasını amaçlayan toplum programlarına eklenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, kuruluşların finansal açıdan sürdürülebilir olmasına gerek olmamakta, amacı doğrultusunda ilerleyebilmesi için donör ve hükümet desteklerine ihtiyacı bulunmaktadır. Bu tezde amaç, mikrofinansmanın bu iki yaklaşımını inceleyerek, mikrofinansmanın ticarileşmesinin yoksulluğun azaltılması ve özellikle Bin Yıl Kalkınma Hedeflerine ulaşmadaki etkilerini tartışmaktır. bağlamında ortaya koymaktır.

Yoksulluğun Azaltılması ve Mikrofinansman adlı birinci bölümde, Bin Yıl Kalkınma Hedefleri ve yoksulluk tanımları incelendikten sonra, mikrofinansman yöntemi incelenecektir. Mikrofinansman yöntemi incelenirken ilk önce, yoksullara kredi ve tasarruf vermek yeni bir yöntem olmadığından, günümüzde kullanılan mikrofinansman yönteminin hangi evrelerden sonra doğduğu üzerine durulacak ve diğer yöntemlerden farkları ortaya konacaktır. Daha sonra mikrofinansman kuruluşlarının sağladığı hizmetlerden, tasarruf, sigorta ve özellikle kredi üzerinde durulacaktır. Son olarak da, mikrofinansmanı diğer kredi ve tasarruf

yöntemlerinden ayıran kredi verme tekniklerine değinilecek ve birinci bölüm tamamlanacaktır.

Mikrofinansmanın Ticarileşmeme Süreci: Yoksulun Yoksulundan Müteşebbis Yoksula adlı ikinci bölümde ise, mikrofinansman yöntemin yeni paradigması yani ticarileşme üzerinde durulacaktır. Mikrofinansmanın ticarileşme serüvenine değinildikten sonra, mikrofinansman literatüründeki finansal sürdürülebilirlik ve sosyal performans olmak üzere iki temel yaklaşım üzerinde durulacaktır. Bu iki yaklaşımın farkları ortaya konduktan sonra mikrofinansman kuruluşlarının sadece amaçsal olarak değil kurumsal ve çevresel faktörler bakımından da ticarileşmeye uygun olup olmadığı tartışılacaktır. Son olarak da, mikrofinansmanın yoksulluğun azaltılması bağlamındaki sonuçları ve özellikle mikrofinansman ve kadının durumu ele alınacaktır.

## 1. BÖLÜM

### YOKSULLUĞUN AZALTILMASI PROJESİ: MİKROFİNANS YÖNTEMİ

Mikrofinansman yöntemi; son otuz yılda yoksulluğun azaltılması projelerinde, özellikle 2000 yılında Birleşmiş Milletler (BM) Bin Yıl Kalkınma Hedeflerinin açıklanması ve yoksulluk sorununun küresel boyutta önem kazanmasına paralel olarak mikrofinansman da kalkınma tartışmalarında giderek önemli hale gelmiştir.

#### 1.1. Yoksulluğun Azaltılması Projesi ve Kalkınma

Son zamanlarda yoksulluğun özellikle geri kalmış ülkelerde, kalkınmanın önünde engel teşkil ettiğine dair farkındalık hem ulusal hem de uluslararası alanda gitgide artmıştır. Yoksulluğun azaltılması ile kalkınma aynı anlamda kullanılmaya başlanmış ve büyük devletler ve uluslar arası kuruluşların ana gündemlerinden biri olmuştur.

Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlar, 1990'lı yılların sonunda, yoksulluğun azaltılması için ciddi önlemler almak amacıyla çeşitli stratejiler geliştirmeye başlamışlardır. Bunun yanı sıra, küresel anlamda yoksullukla mücadele konusu kalkınma yazınının da önemli bir parçası haline gelmeye başlamıştır. Birleşmiş Milletlerin 2000 yılında açıklanan Milenyum Deklarasyonu ile, yoksullukla mücadele daha da önemli hale gelmiştir.

Bin Yıl Kalkınma Hedefleri, 2015 yılına kadar aşırı yoksulluğun ve açlığın azaltılmasını hedefleyen bir kalkınma anlayışını yansıtmaktadır. İyi işleyen finansal sistemlere erişimin bireylerin, durumunu ekonomik ve sosyal olarak iyileştirdiği bilinmektedir. Özellikle yoksul insanların kalkınmasının sağlanması ve ekonomik şoklara karşı kendilerini koruyabilmesi için finansal hizmetlere erişimleri çok önemlidir.

Bir kalkınma türü olarak finansal kalkınma, toplumdaki her sınıfın finansal hizmetlerden yararlanabileceği bir sistemi anlatmaktadır. Buna genellikle kapsayıcı finansal kalkınma adı verilmektedir. İşte, son yıllarda sık sık adı duyulmaya başlayan mikrofinansman,

Birleşmiş Milletlere göre, bu sistemin kurulması için bir yöntem olup, yoksul insanların finansal hizmetlere erişimini sağlamak amacıyla geliştirilmiştir ( UN, 2006, s.1 ).

Bu bölümde, yeni yüzyılın başat kalkınma anlayışı ile yoksullukla mücadele arasındaki ilişkinin nasıl kurulduğunu anlayabilmek için, Birleşmiş Milletlerin Milenyum Deklarasyonu üzerinde durulacaktır. Daha sonra yoksulluk kavramı tanımlanarak, mikrofinansmanla ilişkisi ortaya konacaktır. Son olarak da, mikrofinansmanın hizmetlerine değinilecektir.

### **1.1.1. Binyıl Kalkınma Hedefleri ve Yoksulluğun Azaltılması**

147 devlet ve hükümet başkanının da dahil olduğu 189 ulusun temsilcileri, 55. Birleşmiş Milletler Genel Kurulu toplantısı için 6-8 Eylül 2000 tarihlerinde New York’da bir araya gelerek tarihi Milenyum Zirvesini gerçekleştirmişlerdir. Bu zirvenin sonunda, küresel düzeyde insan onuru, eşitlik ve esenlik ilkelerinin güçlendirilmesinde topluca taşıdıkları sorumluluğu kabul ederek “Milenyum Deklarasyonu” ilan edilmiştir. Milenyum Deklarasyonu, barış, güvenlik kalkınma, çevre gibi birbirine bağlı ve küresel olarak çözülmesi gereken konuları kapsamaktadır ( UNCDF, 2005, s.3 ).

Milenyum Deklarasyonu (2000), birbiriyle ilişkili olan sekiz kalkınma hedefini küresel gündeme taşımıştır. Bu hedefler, aşırı yoksulluğun açlığın ortadan kaldırılması, evrensel ilköğretimin gerçekleşmesi, kadın erkek eşitliğinin sağlanması ve kadının konumunun güçlendirilmesi, çocuk ölümlerinin azalması, anne sağlığının iyileştirilmesi, HIV/ AIDS, sıtma ve öteki hastalıklarla mücadele edilmesi, çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması, kalkınma için küresel bir ortaklık geliştirilmesi olarak sıralanmıştır. Bunlara bağlı olarak hedefleri izlemeye yönelik göstergeler belirlenmiştir. 2015 yılına kadar bütün ülkelerin bu göstergeleri takip ederek, topyekun olarak bu hedefleri gerçekleştirmeleri beklenmektedir ( Classen, 2007, s.2 ).

Binyıl Kalkınma Hedefleri, 1990’lardan beri düzenlenen uluslararası hedeflere yönelik çalışmaları ve stratejileri güçlendirici ve tamamlayıcı niteliktedir. Bu bağlamda Milenyum Kalkınma hedefleri dünyada şimdiye kadar en çok destek gören ve en iddialı projedir. Birleşmiş Milletlerin Danışma Komisyonu olan Binyıl Projesi, dünyanın, aşırı yoksulluğu bitirecek kadar zengin olduğunu tartışarak tarihinde bir ilki gerçekleştirmiştir ( Classen, 2007, s.3).

Temel amaç 2015 yılına kadar aşırı yoksulluğun azaltılmasıdır. Milenyum Zirvesiyle başlayan insani kalkınma anlayışı ve bu yöndeki çabalar, Doha Bakanlar Deklarasyonu (2001) ve Monterrey Konsensusu (2002) gibi Birleşmiş Milletler çeşitli zirvelerinde de pekiştirilmiştir. Bunlarla birlikte, Binyıl Kalkınma Hedefleri, Birleşmiş Milletler dışında diğer birçok önemli uluslararası kuruluş için de temel prensip haline gelmeye başlamıştır (UNCDF, 2005, s.4).

Bin Yıl Kalkınma Hedeflerinin ortaya çıkması için öncesinde, sonrasında geliştirilmesi, sonuçlarının etkilerinin belirlenmesi için birçok çalışma, konferans ve zirveler yapılmıştır. Aşağıdaki tabloda bu çalışmaların zaman çizelgesi verilmektedir.

Tablo.1.1. Binyıl Kalkınma Hedeflerinin Zaman Çizelgesi

1990'lar: Yoksulluğun farkındalığı üzerine Uluslararası Konferanslar ve Zirveler
Eylül 2000: Binyıl Zirvesi ve Birleşmiş Milletler Milenyum Deklarasyonu
Mart 2002: Uluslararası kalkınma Finansmanı Konferansı ve Monterrey Deklarasyonu
Ağustos, Eylül 2002: Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi
2005: Binyıl Kalkınma Hedefleri Raporu ve Kalkınma için Yatırım: Binyıl Kalkınma Hedeflerine Ulaşmaya Yönelik Uygulanma Planı

Kaynak: UNCDF (2005), *Microfinance and The Millenium Development Goals A Reader's Guide to the Millenium Project and Other UN Documents*

Bin Yıl Kalkınma Hedefleri Programının İşleyişi: Binyıl Kalkınma Hedefleri BM tarafından takip edilmektedir. . Küresel düzeyde BM Genel Sekreteri, BM Genel Kurulu'na Bin Yıl Kalkınma Hedefleri Deklarasyonunun uygulanması hakkında yıllık raporlar vermektedir. Ülkelerin, ise öncelikli olarak Binyıl Kalkınma Hedefleri Ulusal Raporunu hazırlaması gerekmektedir. Birleşmiş Milletler ulusal raporların özellikle, politik liderler, üst-düzyer karar mekanizmalarında yer alanlar, sivil toplum, medya ve toplum düzeyinde insani kalkınmaya yönelik kamusal bir tartışılmaya yol açması açısından oldukça önemli olduğunu vurgulamaktadır. (UN, 2006, s.2)

2000 yılında ortaya konmuş olan Binyıl Kalkınma Hedefleri, sekiz hedeften oluşmaktadır. Her hedef kendi içinde amacına ulaşabilmesi için çeşitli alt hedeflere sahip olup, toplamda on sekiz hedef bulunmaktadır. Her hedef toplamda kırk sekiz olan, çeşitli göstergelerle ölçülmektedir. Classen (2007), hedefleri konularına göre altı başlık altında

toplamıştır: gelir yoksulluğu, eğitim, cinsiyet eşitliği, sağlık, çevresel sürdürülebilirlik ve küresel ortaklığın oluşturulması. (Classen, 2007:2)

#### Kutu 1.1. BİN YIL KALKINMA HEDEFLERİ:

Hedef1: Aşırı Yoksulluğun ve Açlığın Ortadan Kaldırılması:

- 1990-2015 yılları arasında günde bir doların altında geçinen insanların oranını yarıya indirmek.
- 1990-2015 yılları arasında açlık çeken insanların oranını yarıya indirmek

Hedef 2: Herkes için Evrensel Eğitim Sağlamak

- 2015 yılına kadar tüm erkek ve kız çocukların ilköğretimi tamamlamalarını sağlamak

Hedef 3: Cinsiyet Eşitliğini sağlamak ve kadınların konumunu güçlendirmek:

- Tercihen 2005 yılına kadar ilk ve orta derecedeki, 2015 yılına kadar ise her türlü eğitim kurumunda cinsiyet eşitsizliğini ortadan kaldırmak

Hedef 4: Çocuk ölümlerinin azalması:

- 1990 ve 2015 yılları arasında beş yaşın altındaki çocuk ölümlerini üçte iki oranında azaltmak

Hedef 5: Anne sağlığını iyileştirme

- 1990 ve 2015 yılları arasındaki anne ölümlerini dörtte üç oranında azaltmak

Hedef 6: HIV/AIDS, sıtma ve diğer Hastalıklarla Mücadele

- 2015 yılına kadar HIV/AIDS hastalığının yayılmasını durdurma ve tersine çevirme
- 2015 yılına kadar sıtma ve diğer hastalık vakalarını durdurma ve tersine çevirme

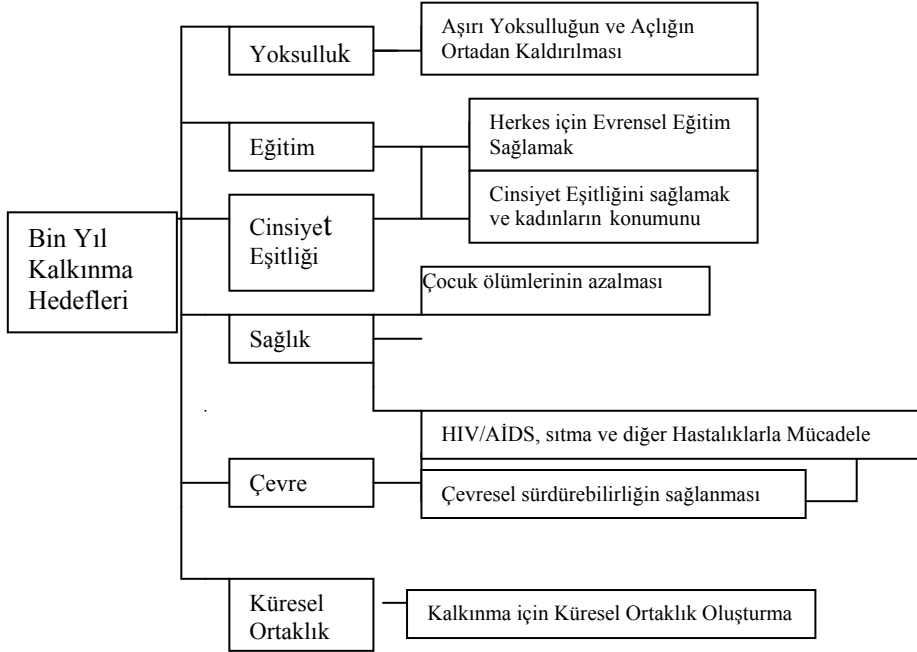
Hedef 7:Çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması:

- Sürdürülebilir kalkınmanın ilkelerini ülke politika ve programlarına dahil etmek; çevresel kaynakların yok oluşunu tersine çevirme
- 2015 yılına kadar sağlıklı içme suyuna sürdürülebilir erişimi olmayan insanların oranını yarıya indirmek
- 2020 yılına kadar gecekondulu ve kenar mahallelerde yaşayan en az 100 milyon kişinin hayatını önemli ölçüde geliştirmek

Hedef 8: Kalkınma için Küresel Ortaklık Oluşturma

- Kurallara dayanan, önceden kestirilebilir ve ayrımcı olmayan bir açık ticaret sistemini ve finansal sistem geliştirmek. Bu ulusal ve uluslararası kapsamda iyi yönetim, kalkınma ve yoksulluğu azaltma taahhütlerini de içerir .
- En az gelişmiş ülkelerin ihtiyaçlarına cevap vermek. Bu ihracatları için gümrük ve kota sınırları olmaksızın erişimi, çok borcu olan yoksul ülkeler için geliştirilmiş borç hafifletmeyi, ikili resmi borçların silinmesini ve yoksulluğu azaltmaya taahhüt etmiş ülkelerin daha cömert kalkınma yardımı yapmalarını içerir
- Karayla çevrili ülkelerin ve gelişmekte olan küçük ada ülkelerinin özel ihtiyaçlarına cevap vermek
- Borçları uzun dönemde sürdürülebilir kılmak için ulusal ve uluslararası önlemler yoluyla gelişmekte olan ülkelerin borçlarıyla kapsamlı bir biçimde ilgilenmek (BM, 2000)

Tablo.1.2. Konularına Göre Bin Yıl Kalkınma Hedefleri



*Kaynak: Classen, Stjin (2007) Financial Sector Development and the Millenium Development Goals, World Bank, s.3'deki tablo.*

Günümüzde, Güney Doğu Asya bölgesinin yoksulluğu azaltma ve cinsiyet eşitliği hedeflerini gerçekleştirdiği (Asya Kalkınma Bankası, 2008, s.1), buna karşın, bazı bölgeler özellikle Afrika ve Asya'nın bazı bölümler yoksulluk, eğitim ve sağlık açısından bu hedeflerin çok gerisinde kaldığı görülmüştür. (Classen, 2007, s.5).

Birleşmiş Milletlerin 2007 Bin Yıl Kalkınma Hedefleri Raporuna göre günlük 1 doların altında yaşayan insan sayısı 1990 yılında 1,25 milyarken 2004 yılında 980 milyona inmiştir. Rapora göre, eğer gelişmeler aynı şekilde devam ederse, 2015 yılına kadar Bin Yıl Kalkınma hedefine ulaşılabilecektir. Ayrıca birinci hedefe bağlı olarak, çocuklarda açlık oranları da azalmakta ama hedefi yakalamak için çalışmaların hızlandırılması gerekmektedir.

İkinci hedef de, 2004-2005 yılları arasında, ilköğretime başlayan çocuk sayısı %88 oranında artmıştır. Her ne kadar bu yüksek bir oran gibi gözükse de özellikle çatışma yada çatışma sonrasında olan ülkelerden resmi veriler elde edilemediğinden ve elde edilen verilerinde sadece okullara kayıt yaptıranları içerdiğinden, aslında artış beklenen düzeyde değildir.

Üçüncü hedef, olan cinsiyet ayrımının ortadan kalkmasında da çok fazla ilerleme sağlanamamıştır. Kadınların ücretli ve tarıma dayalı olmayan sektörde istihdamı yavaş ilerlemektedir. Kadınlar siyasal anlamda güçlenseler de, erkeklerin kontrolü devam etmektedir.

Bebek ölümlerinin üçte ikisinin 2015 yılına kadar azaltılması hedefi de istenilen düzeyde ilerleme kaydetmemiştir. 2005 yılında önlenebilecek nedenlerden dolayı ölen beş yaş altı çocuk sayısı 10,1 milyondur. Buna karşın, Sahra Altı Afrika'da, Güney Asya'da ve Okyanusya'da özellikle temel sağlık hizmetlerinde çok acil önlemlere ihtiyaç vardır. Anne sağlığını iyileştirme hedefinde ise orta gelirli ülkeler hızlı bir gelişme gösterdilerse bile Sahra Altı Afrika'da ve Güney Asya'da anne ölümleri beklenmedik bir şekilde yüksek seyretmektedir. Gelişmiş ülkelerde anne ölümleri üç bin sekiz yüzde birken( 1/3800), Sahra Altı Afrika'da anne ölüm oranı on altıda birdir (1/16). Ayrıca bu bölgelerde, genç yaşta hamilelikten dolayı anne ölümleri de yüksektir. Bu bunun sonucunda, özellikle bu bölgelerde nitelikli sağlık görevlilerinin sayısının artması ve temel sağlık hizmetlerinin geliştirilmesi gerekmektedir.

AİDS'li insan sayısı dünya çapında 2001 yılında 32,9 milyon iken, 2006 yılının sonunda 39,5 milyon olarak tahmin edilmektedir. AİDS'ten ölenlerin sayısı 2002 yılında 2,2 milyonken, 2006 yılında 2,9 milyona yükselmiştir. Ayrıca, 2006 yılında AİDS'li kadın sayısı



%48'i bulmuştur. Eğer bu şekilde devam ederse, tedaviye ihtiyaç duyanların sayısı, tedavi hizmetlerinin hazırlanmasından çok daha hızlı artacaktır. Sıtma için yapılan çalışmalar karşılığını verse bile, daha fazla çalışmaya ihtiyaç duyulmaktadır (BM, 2007, s.1-21).

Kalkınma anlayışında yoksulluğun azaltılması merkezi öneme sahip bir konu olarak görülmektedir. Nitekim, yoksullukla mücadele, Bin Yıl Kalkınma Hedeflerinin konularında yoksulluğun azaltılması, eğitim, cinsiyet eşitliği ve sağlık gibi konulardan bir sadece biri olmasına rağmen, diğer konulara göre daha fazla ağırlığa sahiptir. Bunun nedeni, kalkınma ile yoksullukla mücadele arasında kurulan ilişkinin formülasyonudur: Gelirin artması, beslenme koşullarını iyileştirecek ve daha iyi bir beslenme sağlayacak; aynı şekilde gelir artışı, eğitim, sağlık gibi temel hizmetlere ulaşmanın önündeki engelleri kaldıracak ve genel olarak yaşam koşullarını düzeltecektir (Classen, 2007, s.5).

Her ne kadar Bin Yıl Kalkınma Hedefleri birbirinden bağımsız kurgulanmış olsa da birbirlerine bağlıdırlar. Örnek olarak, hanenin gelirinin artması, çocukların okula gitmesine, sağlık hizmetlerinden yararlanılmasını sağlayacak, buna ek olarak da sağlıklı ve eğitilmiş kişiler gelecekte daha üretken olup, kendi gelirlerini artırbileceklerdir. Yoksulluğun azaltılması, örnekte olduğu gibi, kalkınma açısından, öncelikle ele alınması gereken konuların başında yer almaktadır (Classen, 2007, s.4).

### **1.1.2. Yoksulluğun Tanımı:**

Bin Yıl Kalkınma Hedefleri belirlendikten sonra, kalkınma kavramı ve yoksulluğun azaltılması aynı anlama gelmiştir. Kalkınmanın önündeki, engel yoksulluk olarak belirlenmiş ve bütün kaynaklar yoksulluğun azaltılmasına aktarılmıştır. Yoksullukla mücadelede hangi yoksulluk tanımına göre hareket edildiği önemli olduğundan dolayı yoksulluğun tanımlanmasına ihtiyaç vardır.

Yoksulluk, tanımlanması ve sınırlarının belirlenmesi oldukça zor olan bir kavramdır. Bununla birlikte yoksulluğun kapsamı, coğrafi olarak ve ülkelerin refah düzeylerindeki değişikliğe göre farklılık göstermektedir. Yoksulluk tanımları parasal ve antropolojik olarak ikiye ayrılabilir. Buna bağlı olarak parasal yoksulluk Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) ve gelir dağılımı gibi parasal değerlerle ortaya konan yoksulluk, antropolojik yoksulluk ise temel ihtiyaçlar insani gelişme, iş fırsatları ve güvenliği ve katılım gibi başka göstergelerinde göz önünde bulundurulduğu tanımdır. Parasal yoksulluk tanımı dar anlamlı, materyalist ve ölçümü kolaydır buna karşın antropolojik tanım, geniş anlamlı, maddi olmayan ve ölçümü oldukça zor olan bir tanımdır. Yoksulluk, literatürde mutlak yoksulluk, göreceli yoksulluk ve insani

yoksulluk olmak üzere üç farklı şekilde tanımlanmaktadır. Bunlardan mutlak ve görelî yoksulluk parasal tanıma uyarken, insani yoksulluk antropolojik yoksulluk tanımının içine girmektedir.

#### **1.1.2.1. Mutlak Yoksulluk**

Mutlak yoksulluk (Absolute Poverty), bireylerin gerekli miktarda gıda, barınak, giyecek gibi temel ihtiyaçlarını karşılayacak gerekli araçlarının olmamasıdır. Mutlak yoksulluk, yoksulluk çizgisi kavramı ile ölçülmektedir. Yoksulluk çizgisi, mutlak yoksulluk oranına göre belirlenmektedir (Kambhampti, 2004, s.50).

Mutlak yoksulluk oranı, asgari refah düzeyini yakalayamayanların sayısının toplam nüfusa oranıdır. Bu nedenle mutlak yoksulluğu hesaplayabilmek için, bireylerin yaşamlarını sürdürebilecekleri asgari tüketim ihtiyaçlarının hesaplanması gerekmektedir. Asgari tüketim ihtiyaçlarının hesaplanmasıyla yoksulluk çizgisi belirlenir ve bu çizginin altında kalanların sayısı hesaplanarak toplam nüfusa oranlanır. Mutlak yoksulluk, bir insanın yada hane halkının yaşamını sürdürebilecek asgari düzeyini yaşayamama durumudur.

Mutlak yoksulluğun hesaplanması için iki yöntem kullanılmaktadır. Birinci yöntem gıda ihtiyaçlarını dikkate alır. İkinci yöntem ise gıda ihtiyacı yanında barınma, giyinme gibi diğer temel ihtiyaçları da hesaplama dâhil etmektedir. Birinci yöntemde, bireyin yaşamını sürdürebilmesi için gerekli kalori miktarı hesaplanarak bunun maliyeti ortaya konur ve buna bağlı bir yoksulluk çizgisi elde edilir. İkinci yöntemde temel ihtiyaçlar belirlenerek, gıda, ihtiyacıyla birleştirilerek bir yoksulluk çizgisi oluşturulur. Doğal olarak, ikinci yöntemde daha yüksek bir yoksulluk çizgisi tanımlanır. İlk bakışta birinci yöntem kolay gibi görünse de esasında kalori hesabına göre belirlenen gıda ihtiyacına dayalı bir yoksulluk hesaplama yöntemi bazı yazarlara göre hem zor bir hesaplama yöntemidir hem de belirsizdir. İnsanların kalori ihtiyacı yaş, boy ve günlük hareketlerinde göre değişiklik gösterir. Bu nedenle tek tek insanların ihtiyaçları hesaplanmadıkça, hiçbir zaman tam olarak doğru bir yoksulluk çizgisi elde edilemez (Kaynak, 2005, s.60). Ayrıca gerekli kelimesi her zaman yoruma açık olup ve toplumdan topluma değişiklik göstermektedir (Kambhampti, 2004, s.51).

#### **1.1.2.2. Görelî Yoksulluk:**

Görelî yoksullukta birey yada hane halkı toplumsal bir varlık olarak görülmektedir. Mutlak yoksullukta tanımlanan biyolojik ihtiyaçların yanı sıra toplumsal ihtiyaçlarında önemi vurgulanmaktadır. Yoksulluk toplumun değerlerine göre değişmektedir (Kambhampti, 2004,

s.50). Bu bağlamda, bireyin yada hane halkının toplumsal olarak yeniden üretebilmesi için gerekli tüketim ve yaşam standardının hesaplanmasına dayanır. Yoksul, belli bir toplumda kabul edilebilir minimum tüketim düzeyinin altında kalan olarak tanımlanır. Başka bir deyişle göreceli yoksullukta, yoksul, toplumda gelenek haline gelmiş faaliyetlere katılmak ve yaşam standartlarına ulaşmak için gereken kaynaklara sahip olmayan kişidir (Townsend, 1979, s.31). Bu nedenle televizyonu yada arabası olmayan kişiler bir toplumlarda yoksul sınıfında olurken diğer bir toplumda zengin olarak nitelendirilebilir (Kamphampti, 2004, s.50).

Göreceli yoksulluğu hesaplamak için bir çok yöntem bulunmaktadır. Bunların içinde en çok kullanılanı, ülke içindeki ortalama yada medyan gelirin belli bir yüzdesi alınarak, bunun altında gelire sahip olan kişilerin yoksul olarak değerlendirilmesi yöntemidir (Kaynak, 2005:62).

### **1.1.2.3. İnsani Yoksulluk:**

İnsani yoksulluk, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programının (UNDP) belirlediği bir yoksulluk tanımıdır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programının, kalkınma anlayışı finansal kalkınmanın yanı sıra kalkınmada eşit fırsatlar sağlanmasıdır. Bu bağlamda finansal kalkınma, insani kalkınmayı da içermelidir. İnsani kalkınma, yoksul insanların faal olarak gelecek nesillere katkıda bulunma fırsatıdır. UNDP, bunun değerlendirilmesi için ömür uzunluğu, eğitim düzeyi ve insanca yaşama standardı ölçütleri koymuş ve bu sınırın altında yaşayanlara yoksul demiştir. UNDP, her yıl yayınladığı insani kalkınma endeksiyle, dünyadaki yoksul insan sayısını belirlemektedir.

Diğer iki tanımdan farklı olarak, UNDP yoksulluk tanımını gelir düzeyi ile ilişkilendirilmemektedir. UNDP'ye göre insani yoksulluk, katlanılabilir bir yaşam için gerekli fırsatlara sahip olmamaktır. Hayat süresi, eğitim düzeyi, sağlık hizmetlerini kullanma, sağlıklı içme suyuna erişme ve beş yaş altı iyi beslenmemiş çocukların oranı insani yoksulluğun belirlenmesinde belli başlı ölçütlerdir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, yoksulluk, uzun ömürlülük, kırk yaşından önce ölme olasılığı olan insanların oranı, okuma-yazma oranı ile ölçülmektedir (Kambhampti, 2004, s.54).

Yoksulluk, mutlak, göreceli yada insani olarak sınıflandırılmaya çalışılsa bile, aslında yoksulluğun karışık doğasını belirlemek çok zordur. Yoksulluk, doğal afetler ya da savaş gibi felaketlerden dolayı bazen geçici olarak bazen de kronik olarak ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, hane yoksulluk çizgisinin üstünde bile olsa aile üyeleri minimum düzeyde tüketiyor olabilmektedir. BM'in Bin Yıl Kalkınma Hedeflerinde, aşırı yoksulluk, günlük bir doların

altında yaşayan insanlar olarak değerlendirilmiştir. Gelire bağlı bir yoksulluktan söz edilmektedir. Gelire bakılarak belirlenen görelî ve mutlak yoksulluğa bakıldığında, gelişmekte olan ülkelerde mutlak yoksulluğun çok yüksek olmasından dolayı, görelî yoksulluk kullanımına gerek kalmamıştır (Osberg ve Xu, 2008, s.421).

Bir başka önemli nokta ise, günlük bir dolarlık belirleme ülkeden ülkeye ve zamana göre değişiklik göstermektedir. Ayrıca bazı bölgelerde özellikle doğu Asya'da son zamanlarda ortaya çıkan hızlı ekonomik büyüme sonucunda günlük bir doların altında yaşayan özellikle Tayvan, Maldivler ve Çin'in bazı bölgelerinde kalmamıştır. Eğer mutlak yoksulluk çizgisi evrensel olarak günlük bir doların altına yaşayan bireyler olarak tanımlanmaya devam ederse bu bölgelerde yoksulluk kalmadığının da iddia edilmesi gerekmektedir ki bunu doğru bir varsayım olmadığı açıktır (Osberg ve Xu, 2008, s.420). Ayrıca birçok lüks ürünleri, teknoloji ve zamanın değişmesi ile ihtiyaç haline gelmiştir. Bu bağlamda hem mutlak hem de görelî yoksulluk tanımları yeniden belirlenmeli ve yeni yoksulluk çizgileri belirlenmelidir.

2000/1 yılında Dünya Bankası'nın Dünya Kalkınma Raporu'nda, yoksulluğun tanımı geliştirilmiştir. Tanıma, riske maruz kalma, kırılabilirlik, güçsüzlük ve söz hakkı eklenerek insani yoksulluk. Bu bağlamda Dünya Bankası (DB)'nin yoksulluk tanımı, Birleşmiş Milletler'in sadece gelire bağlı tanımını geçmiştir (Kambhampti, 2004, s.52). DB'nin göstergeleri eklendiğinde, yoksulluğun ölçülmesi için belli yöntemlerin bulunması ihtiyacı doğmuştur. Yeni eklenen göstergeler soyut kaldığından bunlar yine belirsizliğini korumaktadır. Sonuç olarak her ne kadar yoksulluk tanımlarına başka göstergeler eklense de günümüzde yoksulluk ölçüsü gelir olarak kalmaya devam etmiş ve gelirin artmasıyla yoksulluğun azalması arasında doğrudan bağ kurulmaya çalışılmıştır.

Yoksulluğun ortadan kalkması için bireylerin insanca yaşayabilecekleri seviyeye gelmeleri gerekmektedir. Bu bağlamda gelir, çözümün sadece bir parçası olabilir. Diğer bütün bahsedilen ölçütlerinde yerine getirilmesi gerekmektedir. Buna karşın, gelirin artmasının rolü de küçümsenmemelidir.

### **1.1.3. Bin Yıl Kalkınma Hedefleri ve Mikrofinansman Yöntemi:**

Bin Yıl Kalkınma Hedeflerinde, yoksulluğun azaltılması için belli bir yöntem belirtilmemiş sadece hedefler belirtilmiştir. Özellikle yoksul insanların finansal sektör erişimi ile ilgili bir hedefte doğrudan belirtilmemiştir. Mikrofinansman yöntemi, yoksulluğun azaltılması ve yoksulları finansal hizmetlere erişmesindeki rolüyle özellikle gelişmekte olan

ülkelerde çok önemli rol oynamaktadır. Mikrofinansman Bin Yıl Kalkınma Hedeflerine ulaşılmasını desteklemekte ve tamamlamaktadır. Birçok uluslararası kuruluş gündemlerinde yoksulluğun azaltılmasında mikrofinansmanın önemini vurgulamışlardır.

“Mikrofinansman uygulanabilir kalkınma stratejilerinden biri olup, yaklaşımları dünya yoksulluğunun yarıya indirilmesi için gerçekleştirilmeli ve desteklenmelidir” (UN,2006,s.3).

Mikrofinansman ve yarattığı etkiler sadece kredi vermekten çok öteye geçmiştir. Yoksullar finansal hizmetleri sadece mikro işletmelerine yatırım amacıyla değil aynı zamanda, sağlık, eğitim, hane acil durumları ve diğer nakit ihtiyaçları içinde kullanmaktadırlar. Hizmetler çeşitlenmekte, krediden, tasarrufa, sigortadan transfer ödemelerine hatta mikro emekliliğe kadar geniş bir yelpazeye ulaşmıştır. Dünyada milyonlarca örnekte görülmüştür ki, finansal hizmetlere ulaşma, yoksulların, hane gelirlerini artırmasını, tasarruf yapmalarını ve krizlere karşı savunmasızlıklarını azalmasını sağlamıştır. Ayrıca finansal hizmetlere ulaşım, daha iyi beslenme gibi sağlık koşullarının iyileşmesine dönüşmüştür. Yoksul insanların gelecekları için plan yapmasına ve çocuklarını daha uzun süre okula göndermesini sağlamıştır. Kadınların müşterilerinin daha güvenli olmasına ve cinsiyet eşitsizliğine karşı daha iyi bir konuma gelmesini sağlamıştır (Littlefield, Morduch, ve Hashemi, 2003, s.1).

Mikrofinansmanın müşterileri, hanenin ihtiyaçlarını önceliklerine göre uygular ve nakit akışının yönünü kendi refahları doğrultusunda değerlendirmektedirler. Esnek, uygun ve karşılayabilecekleri finansal hizmetler, yoksulların konumlarını güçlendirir, kendi seçeneklerini belirleme gücünü verir ve yoksulluktan kurtulmak için kendi yollarını çizmelerine olanak sağlamaktadır.

Mikrofinansman, kalkınma yöntemlerinde kendi özgü bir yer edinmiştir, yoksullara devamlı ve büyük ölçeklerde hizmet sağlayabilmesi ve çoğu mikrofinansman kuruluşunun kendi kendine yetebilmesi sonucu dünya çapında sınırsız bir hizmet sağlayabilmektedir. (Littlefield, Morduch ve Hashemi, 2003, s.2)

Mikrofinansman, yoksul insanları gelir kaynaklarını artırmasına, çeşitlendirmesine ve korumasına yardımcı olur ki bu da yoksulluğun ve açlığın önlenmesinde önemli bir yere sahiptir. Okul parasını ödemek, nakit akışı açığını kapatmak yoksulluk çemberini kırarak ilk adım olabilmektedir. Buna benzer olarak, haneler güvenli ve uygun tasarruf yaparak, işletme kurmak için gereken parayı biriktirebilir, akan bir çatıyı onarabilir, sağlık hizmetlerini ödeyebilir ve daha fazla çocuklarını okula gönderebilmektedir. Ayrıca, mikrofinansman,

yoksulların günlük ortaya çıkan durumlara göre aşırı kırılganlıklarına karşıda bir teminat olabilmektedir.

Mikrofinansman sadece kredi, yada para sağlayan bir yöntem değildir. Yoksullara finansal hizmetler sağlamakta ve bir anlamda yoksulluk kısır döngüsünden bir çıkış kapısı sağlamaktadır. Yoksul insanların, sosyal ve ekonomik olarak dışlanmalarının nedeni kendilerini geliştirecek yeterli kapitale sahip olmamalarıdır. Yeterli kapitale sahip olmamaları temel hizmetlerden yararlanmalarını hem kendileri hem gelecek nesiller için fırsat yaratmalarını engellemektedir. Mikrofinansman tek başına yeterli bir çözüm değildir, fakat diğer hizmetlerle birlikte insanların yoksulluktan kurtulmaları için bir adımdır. Bununla birlikte, mikrofinansmanın etkileri sadece gelir artışına neden olması değildir. Gelir artışı, tam olarak yoksulluğun bitmesi anlamına gelmese de yoksulluk çemberinden bir çıkış için başlangıçtır. Ayrıca, mikrofinansman programlarında, kadınların kullanım oranlarının yüksek olması, cinsiyet eşitliğinin sağlanmasında önemlidir. Örneğin, Bangladeş'te Grameen Bankası'nda toplam kredi alan sayısı 2,6 milyon olup bunların % 95'i kadındır" (Yunus, 2007, s.235).

#### **1.1.4. Mikrofinansman Yöntemi:**

Yoksul insanların birçok nedenlerden dolayı geleneksel finansal hizmetlerden yararlanamaması, günümüzde mikrofinansmana olan ilgiyi ve merakı arttırmaktadır. Finans kuruluşları açısından, yoksulların finansal hizmetlerden yararlanamamasının en önemli nedeni, alacakları krediye teminat gösterememesidir. Bununla birlikte, işlem maliyetinin sabit olması ve geri ödemenin riskli olması da yoksullara kredi verilmemesinde etkili olmuştur (Hassan, 2002, s.205). Bunun gibi nedenlerden dolayı, düşük gelirli ve yoksul insanlar finansal hizmetlerin dışında tutulmuştur.

Birleşmiş Milletler (2006), mikrofinansman tanımını daha da genişleterek kapsayıcı finansal sistemleri kullanmaya başlamıştır. Kapsayıcı finansal sistemler, nüfusun her katmanın finansal hizmetlere erişebildiği sistemdir. Kapsayıcı finansal sistemler mikrofinansmanı ve kuruluşlarını kapsamakta olup mikrofinansmanla sınırlı değildir. Yoksullara ve düşük gelirli gruba, finansal hizmetler sivil toplum örgütleri, ticari bankalar, devlet bankaları, kredi birlikleri, kredi ve tasarruf kooperatifleri gibi çeşitli kuruluşlarla sağlandığından dolayı, hepsine mikrofinansman diye adlandırmak eksik olacaktır (UN, 2006, s.10). Buna karşın, var olan literatür, mikrofinansman üzerine olduğundan dolayı, mikrofinansman üzerinden tartışma yürütülecektir.

Mikrofinansman, küçük ölçekli finansal hizmetler olarak adlandırılabilir. Mikrofinansman kuruluşları yoksul kimselere ve mikro işletmecilere küçük miktarda kredi sağlamaktadır (Robinson, 2001, s.9). Mikrofinansman, resmi finans kuruluşlarına erişemeyen yada resmi finansal kuruluşların eksik hizmet sunduğu, yoksul ailelerin üretici faaliyetlere girişmelerine, işletmelerini büyütmelerine, tüketimlerini istikrarlı hale getirmelerine yardımcı olmak için küçük miktarda kredi vermek, tasarruf yapmak gibi finansal hizmetlerin yolunu açmaktır. Finansal alanda kredi, tasarruf, para transferi ve sigorta gibi beklenen bütün işlemleri gerçekleştirmektedir. Mikrofinansmanın ayırıcı özelliği geçmişte finans kuruluşlarının değerli görmediği çok küçük miktarda paraları işletmesidir.

Mikrofinansman, 1974 yılında Grameen Bankasının kurulması ve dünya çapında sistemin kabullenilmesi ile Birleşmiş Milletler ve Dünya Bankası başta olmak üzere birçok uluslararası kuruluş tarafından benimsenmiş ve destek görmüştür. 2006 yılında Grameen Bankası kurucusu Muhammed Yunus'un Nobel Barış ödülü alması da mikrofinansmanın dünya çapında duyulmasını sağlamıştır. Bangladeş'te sadece Grameen Bankası 2,6 milyon kişiye kredi vermekte 1181 şubesi, 11777 çalışanı ile 42127 köye hizmet götürmektedir (Yunus, 2007, s.235). Mikrofinansman gelişmekte olan bir ülkeden ortaya çıkıp, bütün dünyaya yayılmıştır ve denemeler sonucunda, yöntem her geçen gün değişim göstermektedir. Bu bağlamda, bu bölümde ilk olarak, mikrofinansmanın geçirdiği evrim süreci ele alındıktan sonra, mikrofinansman kuruluşlarının sundukları hizmetler incelenecektir.

#### **1.1.4.1. Mikrofinansman Yönteminin Ortaya Çıkış Süreci:**

Mikrofinansman, gelişmekte olan ekonomilerde geleneksel ve informel sistem kredisi olarak yüzyıllardır bulunmaktadır. Şu anda uygulanan birçok yöntem, teminatsız borç almaya ve geri ödemeye dayalı toplum tabanlı karşılıklı kredi işlemlerine dayanmaktadır. Yoksul insanların gerekli kapital ihtiyaçlarını dönüşümlü tasarruf, tefeciler, arkadaş yada komşular gibi değişik yöntemlerle elde etmişlerdir. Buna karşın geleneksel finansal sistem ve bu sistemin modern bankacılığa ve finansal hizmetlere dönüşmesi hükümet programlarının ve donör temelli kredi programlarının başarısızlığına bir tepki olarak ortaya çıkmıştır (Hassan, 2002: 207). Modern bankacılıkta kâr amacıyla, yoksul insanları formel finansal hizmetlerin dışında bırakmıştır.

Mikrofinansmanın tarihsel gelişimi Erken dönem: 1930- Öncesi; hükümet destekli dönem: 1930-1970 dönemi ve yeni mikrofinansman dönemi: 1970 sonrası olmak üzere üç dönemde ele alınabilir.

#### 1.1.4.1.1. Erken Dönem (--1930):

Bu dönem enformel finans kuruluşları dönemi olarak da adlandırılabilir. Avrupa'nın iktisadi tarihinde bu tip organizasyonlara sıkça rastlanmaktadır (Sibel, 2003, s.2). 1500'lü yıllarda İngiltere'de tefeci dükkânları bunların ilk örneği sayılabilir. En uzun yaşayan mikro kredi organizasyonu, 1700'lerde İrlanda'da kurulan, İrlanda Kredi Fonlama Sistemidir (Helms, 2006, s.2). Bu organizasyon, kırsal yoksullara küçük miktarda krediyi teminatsız sağlamıştır. Prensipleri, küçük miktardaki krediyi faizle birlikte kısa dönem olarak vermektir.

Kredi ve tasarruflardan kendi finansmanını sağlayan bu kuruluşlar 1840'lı yıllara gelindiğinde İrlanda'daki hanelerin %20'ine hizmet verir hale gelmiştir. Bu dönemde, bu sistemle, yoksul kesim ticari bankaların verdiği kadar üç kat fazla tasarruf faiz oranı almaktaydı (Seibel, 2003, s.2). Buna karşın 1840'lı yıllarda İrlanda'da "patates kuraklığı" olarak bilinen büyük bir kuraklık olmuştur ve bunun sonucunda fonların yarısından çoğu kapanmıştır (Hollis ve Sweetman, 1998, s.1880). Bununla birlikte 1843 yılında ticari bankalar, hükümeti zorlayarak, faiz oranlarına bir üst sınır koydurmayı başarmışlardır (Siebel, 2003, s.2). Bu iki gelişmeyle birlikte bu sistem gücünü kaybetmiş ve en sonunda 1950 yılında ortadan kalkmıştır.

1800'lü yıllarda, Avrupa'da kırsal ve kentsel yoksula hitap eden daha büyük, resmi tasarruf ve kredi kuruluşları ortaya çıkmıştır. 19 yüzyılda kendi kendine yardım esasına dayanan kredi ve tasarruf kooperatifleri Herman Schulze-Delitzsch ve Friedrich Raiffeisen tarafından kurulmuştur (Siebel, 2003, s.2). 1840 Almanya'sı kredi ve tasarruf kooperatiflerinin doğduğu yerdir.

Bu kooperatifler, hem birçok modern kredi kooperatifi tarafından birebir taklit edilmiş hem de kurumsal anlamda mikro kredinin oluşmasının alt yapısını oluşturmuşlardır. Bu kooperatiflerden kredi alma ayrıcalığı sadece kooperatif üyelerinin olup, kredi alanların kooperatife karşı sınırsız sorumlulukları vardır. Kredinin alınması için, hem kooperatif komitesinin onayı hem de iki kişinin kefil olması gerekmektedir. Bu kooperatiflerin en önemli özelliği küçük bölgelerde birbirini tanıyan insanlardan oluşmasıdır. Böylece kredi alanların tanınması ve kredi nedeninin bilinmesiyle birlikte sosyal baskı, geri ödememe riskini azalmaktadır. Zaman içinde bu kooperatifler, ticarileşmiş ve diğer ticari bankalardan farkı kalmamıştır (Hollis ve Sweetman, 1998, s.1882-1884).

Gelişmekte olan ülkelerde ise, 1895 yılında Endonezya'da Endonezya Halk Kredi Bankası kurulmuş ve Endonezya'da dokuz bin şubesi ile en büyük mikrofinansman sistemi



olmuştur. 1900'lü yıllarda bazı adaptasyonlarla bu modeller Latin Amerika'nın kırsal kesiminde de yaygınlaşmaya başlamıştır (Seibel, 2003, s.3).

Bu tip kredi birlikleri ve kooperatifleri ile günümüz mikrofinansman organizasyonları arasında birçok paralel nokta bulunmaktadır. Günümüzde kullanılan gruba dayalı borç verme yöntemi Raiffeisen'in kooperatiflerinde olduğu gibi en az sekiz kişinin bir araya gelmesi koşuluyla bağdaşmaktadır. 19. yüzyıl kredi ve tasarruf kooperatifleri aşağıdan yukarıya bir büyüme göstermiş, önce yöresel sendikalar, bölgesel ve ulusal federasyonlar ve merkez uluslararası-sendika ödemeleri olarak oluşmuştur. Günümüzdeki yoksulluğu azaltma ve finansal sürdürülebilirlik amaçları sosyal ve ekonomik olarak bu dönemde de uygulanmıştır.

Bu dönemde kamusal otoritenin günlük işletmedeki doğrudan yatırıma karşı durmuş ve geniş ölçekli finansal kaynak sağlamamıştır. Bu tip organizasyonlar bireysel çabalarla ayakta durmaya çalışmış, sadece sınırlı dışsal finansa bağlı kalmış ve büyümelerini kontrol altında tutmak zorunda kalmıştır. Ayrıca hizmetlerin yoğunluğu sorunu başarılarını da belli bir noktada engellemiştir (UN, 2006, s.8).

Mikrofinansman modelinin bir başka öncüleri olarak da, ROSCA'lar (Döner Tasarruf ve Kredi Birlikleri Modeli) ve ASCA'lar (Birikimli Tasarruf ve Kredi Birlikleri Modeli) verilebilir. ROSCA ve ASCA grup yöntemini kullanması ve yoksulların kredi ve tasarruf hizmetlerinde bulunmasıyla mikrofinansman sisteminin köklerini oluşturur.

Tefecilerden ve diğer kredi verenlerden yüksek faizli borç almanın diğer bir alternatifi de komşulardan, akrabalardan yada arkadaşlardan almaktır. Faiz oranları az yada olmayan bu durumda, sorumluluk ve sosyal maliyet kayda değerdir. ROSCAlar (Döner Tasarruf ve Kredi Birlikleri Modeli) arkadaş, komşu ve akrabadan borç almaya sistematik bir yöntem getirmiştir (Armendariz ve Morduch,2005,s.59).

ROSCA'lar aslında basit yapıdadırlar. Belli bir sayıdaki insanın bir araya gelip bir grup oluşturması ve düzenli aralıklarla katkıda bulunmayı kabul etmesiyle oluşur. Her toplantıda, bir kişi bütün parayı almakta ve herkesin sırayla parayı almasına kadar devam etmektedir. Paranın alınma sırası, değişik yöntemlerle belirlenebilir. Faiz oranı içinde açık arttırma yoluna gidilmektedir (Johnson ve Sharma, 2007, s. 63). Örnek olarak, yirmi kişilik bir grup, yirmi ay boyunca belirli bir miktar parayı havuza koymayı kabul etmesiyle başlar. Her ay grup toplanarak, havuzda parayı toplar ve her ay gruptan daha önce almamış olmak şartıyla para sırayla herkese verilir (Armendariz ve Morduch, 2005, s.59)

Bu sistemin birçok versiyonu bulunmaktadır. Bu çeşitlilik genellikle havuzdaki parayı kimin alacağını belirlenmesinden doğmaktadır. Bunların en önemlisi ASCA'lardır. ROSCA'lara benzer yapıda olan bu sistem ise üyelerin katkılarının bir merkez fonda toplandığı ve faiz oranı ile grup üyelerinin kullanımına açıldığı sistemdir (Johnson ve Sharma, 2007, s. 64). ASCA'ların bir başka ayıran özelliği de tasarruflar grup üyelerinin kredi talep etmesine kadar toplanmasıdır. Her toplantıda bir üyenin biriken parayı alması gibi bir sorumluluk yoktur. Bu açıdan, ROSCA'larda ki gibi bir zaman döngüsü yoktur (Matin et al, 2002, s. 281).

ROSCA sistemi her ne kadar ilk bakışta işe yarar gibi gözükse de birçok sınırlaması vardır. Bunun başında, havuza yapılan katkıların esnek olmamasıdır. İnsanların ihtiyacı olan para miktarının altında yada üstünde de kalabilir. Buna göre, paranın artmasının yolu, grup üyelerin daha fazla vermesi yada gruba yeni üyeler alınmasıdır. Gruba yeni üyeler alınması, yönetim problemini ve ihtiyacı olanın daha çok beklemesi gibi sorunları da beraberinde getirmektedir. Bu bağlamda, ROSCA'lar kredi vermekten çok tasarruf yapma mekanizmalarıdır (Armendariz ve Morduch, 2005, s. 67).

#### **1.1.4.1.2. Hükümet Destekli Dönem:1930-1970 Dönemi**

Gelişmekte olan ülkelerde, 1950'lerden 1970'lere kadar geçen süreçte, kalkınma ekonomik kalkınma olarak kalmış ve batı taklitçiliğinin ötesine geçememiştir. Bu dönemde hükümetler ve donörler küçük ve marjinal kesim çiftçilere kredi sağlayarak, verimliliği ve geliri artırmayı hedeflemişlerdir. Bu dönemde devletin sahip olduğu finansal kalkınma kuruluşları ve bazı durumlarda çiftçi kooperatifleri tarım alanında düşük faizli kredi vermiştir..

Tarımsal krediyi artırma ve yayma çabaları, hükümetin arzı kontrol etmesine ve düşük faizli kredi vermesine bağlı olmuştur. Bu yöntemler çok başarılı olamamıştır. Kırsal Kalkınma Bankaları masraflarını karşılayamaz hale gelmiştir. Müşteriler kredileri hükümetten bir hediye olarak görmüş bu yüzden de geri ödemede zayıf kalmışlardır. Kırsal kalkınma bankaları bu uygulamalar sonucu çok zarar görmüş, çoğu zaman yoksul çiftçiler yerine daha iyi durumda olan çiftçiler bu uygulamalardan yararlanmışlardır (Helms, 2006, s.4).

Bu dönemde başka çabalarda bulunmaktadır, özellikle tarım alanında, çiftçi kredileri ve yeni tohum teknolojileri gibi uzun dönemde az da olsa başarı sağlanan yöntemlerde

denenmiştir. Bu tip kırsal finansal müdahaleler genellikle tarım sektörünün modernleşmesi üzerine olup kırsal sektörün ticarileşmesini ve feodal yapıyı kırmak amacıyla ortaya atılmışlardır.

#### **1.1.4.1.3. 1970'lerden-Günümüze:**

1970'den günümüze mikrofinansmanın gelişimi evrimseldir. 1970'li yıllara kadar, yoksul insanlar bankacılık hizmetlerinin müşteri olmak için değersiz görülmekteydi. 1975-1995 yılları arasında, sivil toplum örgütleri, yeni yöntemler geliştirerek, kredi verme rolünü üstlenmişlerdir. Bu safhadan sonrası ise, mikrofinansman kuruluşlarının ticarileşmesi yada resmi finansal kuruluşlara dönüşmesi dönemi olarak adlandırılabilir (Getu, 2007, s.170).

##### **1.1.4.1.3.1. Yeni Deneyler Dönemi: 1970- 1985:**

1970'lerde kalkınma yoksulluğa odağını daha fazla çevirdiğinde, yoksulların temel ihtiyaçlarının karşılanması en önemli politika olmuştur. Endüstriyel kalkınma yerini küçük ölçekli şirketlerin kalkınmasına bırakmıştır. Bu dönem mikro işletmelere doğrudan yardım döneminden biraz öncedir.

1970'li yıllarda sermaye arzı deney programları başlamıştır. Başta Bangladeş'te (Yunus tarafından) olmak üzere, Hindistan ve Latin Amerika'da uygulama olanağı bulmuştur. Bu programlarda küçük miktardaki krediler yoksul kadın gruplarına, mikro işletmelerine yatırım yapmak amacıyla verilmiştir. Bu tarz kredi verme grup kredisine bağlı olup, gruptaki herkesin diğerinin borcunun geri ödenmesine garanti olmasına dayanmaktadır. Bu tip mikroişletmeciler programların kredileri gelir yaratacak faaliyetlere odaklanmış ve özellikle kadınların çoğunluk olduğu en yoksul kesimi hedeflemişlerdir (Dichter, 2007, s. 3).

Mikrofinansmanın başarısı geçmişten ders almasına bağlıdır. 2. Dünya Savaşı sonrası düşük gelirli ülkelerde kırsal finansman ortaya çıkmış ve en önemli endişe haline gelmiştir. Kırsal kalkınmada amaç verimliliği artırarak iş gücü ihtiyacını artırmak ve bununla beraber tarımsal ücretlerin artmasını sağlamaktır. Bunun sonucunda, hükümetler, tarım bankalarına, çiftçilerin yeni tarım teknolojilerini kullanmaları umuduyla fonları dağıtmaları için yetki verilmiştir (Green, Kirkpatrick ve Murinde, 2006, s.1022).

Tarım Bankalarının aldıkları kayda değer sübvansiyonlar bankaların işlem maliyetini hesaba katmadan piyasaya girmesini sağlıyordu. Ayrıca aldıkları sübvansiyonlar yoksullar için faiz oranlarını düşürmelerinde de kullanılıyordu. Mesela Filipinlerde 1981'deki tarım reformundan sonra enflasyon yüzde yirmi olmasına rağmen alınan faiz yüzde on altıydı. Faiz

oranlarının düşük olması krediler için aşırı talep ve ayrıca kredilerin dağıtımında yoksullara değil siyasi anlamda güçlü olanlara verilmesi için baskılara neden oldu (Armendariz ve Morduch, 2005, s.9).

Hükümet destekli kredi programlarına birçok eleştiri gelmiştir. Eleştirilerin başında kredinin kullanım alanı vardı. Kredilerin üretim süreci içerisinde bir girdi olarak kullanılmasının sağlanmasını gerekliliğini tartışmışlardır. Kredinin gübre yada tohum olmadığını belirterek, verilen kredilerin kullanım alanlarının kontrol edilmesinin gerekliliğini savunmuşlardır. Buna bağlı olarak da, kredilerin istenilen şekilde kullanılmadığını belirtmişlerdir.

Bazı durumlarda, yoksul kesimin bunlar olmadan durumunun daha iyi olduğunu savunmuşlardır. Birinci olarak, bankalar, yoksulların, bazı durumlarda tek finansal anlamda erişebildiği enformel kredi sağlayıcılarını, piyasanın dışına itmiştir. İkinci olarak, kredi almak, aynı zamanda bu krediye karşı bir faiz oranını ödemeyi kabullenmektir. Bunu kabullenmek içinde geri dönüşümü iyi olacak projeler için kredi alınmaktadır. Buna karşın, sübvansiyonlarla faizlerin düşmesi sonucu, herkes krediden yararlanmak isteyecek ve kredi en çok verim alacak kişiye verilmek yerine, sosyal ve politik baskılar doğrultusunda dağıtılacaktır. Üçüncü olarak, bankaların gelir kaynağı tasarruflardır. Eğer aldıkları sübvansiyonlar bankanın işleyişini sağlarsa, bankalarda tasarruf hizmetlerine önem vermeyi bırakacaklar ve böylece yoksul insanların tasarruf yapacakları güvenli bir yer kalmayacaktır. Dördüncü olarak, bankaların hükümet destekli olmasından dolayı, bankanın kararlarını siyasi anlamda karışma olacaktır. Örneğin seçim dönemlerinde, gücü elinde bulunduranlar yeniden seçilmek için, seçimlerden önce borçlar silinmesi gibi yöntemler uygulayama yoluna gidebilmektedir (Armendariz ve Morduch, 2005, s.25-50).

Afrika, Orta Doğu, Latin Amerika ve Güney Asya'daki hükümet destekli programlar genel olarak yüzde 40 ile yüzde 95 arasında zarara uğramışlardır. Bu sonuçların nedeni, kredi alanlar borçlarını daha çok yardım parası olarak görmesine bağlanmıştır (Armendariz ve Morduch, 2005, s.10).

1980'ler doğrudan kredi programlarının performanslarının iyi olmaması özellikle geri ödemenin az olması, yüksek yönetim masrafları, Tarım Geliştirme Bankalarının borçlarını ödeyemeyecek duruma gelmesi ve daha varlıklı olan çiftçilerin yoksullara göre daha fazla programlardan yararlanmasından dolayı, programlar yavaşlamış ve saldırılara uğramaya başlamıştır. Geleneksel kredinin her şeyin çözümü olduğu anlayışı yavaş yavaş terk edilip

bunun yerine kredinin finansal hizmetlerin sadece bir parçası olduğunu savunan finansal sistemler yaklaşımı öne çıkmıştır. Bu yaklaşım faiz oranlarına, kredi yardımlarına eğilmiş, tasarruf yapan ve yatırım yapanı ayırma girişiminde bulunmuş ve daha büyük ölçekli işletmelere yatırım yapılmasını savunmuştur (Helms, 2006, s.3-4).

Aynı zamanda, dünya çapındaki mikrokredi programları, yoksul insanların finansmanı ile ilgili birçok başarılı yöntem ve tanımlama getirmişlerdir. Birinci olarak, gelişmekte olan ülkelerdeki birçok resmi finansal sektörün elde ettiğinden daha fazla özellikle kadınlardan geri ödeme oranı elde etmişlerdir. İkinci olarak da yoksul insanların mikrofinansman kuruluşlarının masraflarını karşılayacak faiz oranlarını vermek istediğini göstermişlerdir (Helms, 2006, s.2).

#### **1.1.4.1.3.2. 1985- 1995 Mikro Kredi Dönemi:**

1990'lı yıllarda teknik yardım yerine mikrokredi tartışması yapılmaya başlanmış, ayrıca, minimalist bir yaklaşımla microişletmeciliğe sadece kredi yardımı benimseyen bir yaklaşım hakim olmuştur. Bu noktada Sivil Toplum Kuruluşları (STK) doğal olarak yoksulun yoksuluna kredi vermek için en uygun çözüm olmuştur. STK'ların bu işe seçilmesinin altında, ideolojik olarak motive oldukları ve pozisyonlarının uygunluğu varsayılmıştır. Bankaların ve hükümetlerin yoksullara etkin olarak eğilemeyeceği varsayılmıştır. Bu dönemde yeni bir aracı kuruluş olan mikrofinansman kuruluşları daha derin olarak tartışılmaya başlanmıştır (Dichter, 2007, s.3).

Bu dönemde, öğrenilecek ve denenecek daha birçok şey bulunmaktadır (Dichter, 2007:3). Teminatın yerine ne geçeceği? Kredi ürünü nasıl daha fazla kullanışlı hale gelir? Küçük miktarda borç alan kişi nasıl daha yararlı hale gelir? Yoksullar için önerilen diğer hizmetler ve düşünceler mikro kredi ile birleşebilecek mi? ile birlikte resmi bankaların niye yoksullara yönelmediği soruları yeni bir hareket oluşturmuştur.

Bu sorularla birlikte grup yöntemleri, bisikletli bankacılık, kapıdan kapıya hizmet ve diğer birçok yöntemde denenmeye başlandı. Muhasebe sistemleri ve daha sonra mikrokredi için özel işletim programları gelişti ve bununla beraber personel eğitimleri de eş zamanlı yürütüldü. Mikrokredi birçok uluslararası kuruluş ve politikacı tarafından daha fazla ciddiye alınmaya başlandı. Dünya Bankası mikrofinansmanı, araştırmaya başlamıştır. Bunlarla birlikte talepte artmaya başlamış, kredi sendikaları da mikrokredi vermeye başlamıştır (Dichter, 2007, s.4).

Yeni kuşak tartışmalar başladı. Alandan gelen bazı verilerin gösterdiği düşüşler ve istenen verimliliğin sağlanamaması yeni tartışmaları başlatmıştır. Yoksullara ulaşma dileğiyle ve finansal kuruluş olma niteliği çatışmaya başlamıştır. Sürdürebilirlik ve herkese ulaşma tartışılmaya devam etmektedir. Bazıları niye tasarrufa daha fazla önem verilmediği sorularını da tartışılmaya başlanmıştır. Mali destekle yürüyen mikrofinansmana karşı ticari olarak işleyen mikrofinansman oluşmaya başlamıştır. Geri ödeme oranı haricinde başka göstergeler sorgulanmaya başlamış, mikrofinansmanın etkilerinin belirlenmesi için çalışmalara başlanması istemiştir. Bazı çalışmalar ödünç alan kişinin davranışlarını incelemeye başlamıştır (Dichter, 2007, s.3).

#### **1.1.4.1.3.2. 1995'ten Günümüze; Ticarileşme Dönemi:**

1990'lı yıllarda mikrofinansmanın daha profesyonel hale getirmek amacıyla çalışmalara başlanmış, 1995 yılında bağışta bulunanların çoğunluğundan oluşan bir grup, CGAP (Yoksullara Yardım Eden Dayanışma Grubu) adı altında Dünya Bankasında bir sekreteryaya kurmuştur. Bu oluşumdan sonra mikrofinansman akademik olarak çalışılmaya ve nasıl yapılması gerektiğine dair kılavuzlarla daha sistematik bir hale getirilmeye başlanmıştır (Dichter, 2007, s.5).

Birçok mikrofinansman kuruluşu, özel donörlerin desteklediği sivil toplum örgütleri olarak başlamışlardır. Daha sonra hükümetlerin ve özel sektörün veya bireylerin dikkatini çekerek bunlardan fon sağlamıştır. En sonunda da kendi fonunu kendi sağlayabilen ticari kapitali olan mikrofinansman kuruluşlarına dönüşme eğilimindedirler.

1990'larda nasıl mikro kredi, mikrofinansmana dönüştüyse, mikrofinansman terimini de değiştirmek üzerine çalışmalar başlamıştı. Değişmesini isteyenler, sadece uzmanlaşmış kurumların değil, değişik finansal hizmet sağlayanların yoksul ve düşük gelirli insanların güvenilir ve geçerli iş teklifleri verebileceklerini kabul etmesini istemektedir. Buna göre mikro terimi küçük veya dışlanmışlık terimlerini çağrıştırmakta ve bu yuzdende değiştirilmelidir. (UN, 2006, s, 10)

2005 yılı Birleşmiş Milletler tarafından Mikrokredi yılı olarak belirlenmiştir. En önemli değişimlerden biri mikro krediden mikrofinansmana dönüşüm olmuştur. Mikrofinansman yoksullara tasarruf hizmetinin sağlanmasından sigorta yapılmasına hatta bazı bölgelere de müşterilere dağıtım ve pazarlama hizmetlerinin sağlanmasına kadar bütün finansal hizmetlere erişim anlamında daha geniş kullanılmaya başlanmıştır (UNCDF, 2005).

Mikrokredi ve mikrofinansman kavramları bazı durumlarda dönüşümlü olarak kullanılsa da kırsal yoksulluk ve yoksulluğun doğası bağlamında farklılık göstermektedir. Mikrokredi Grameen Bankası gibi odağını sadece yoksullara kredi veren kuruluşların hizmetleri olarak kullanılmıştır. Odak açık olarak yoksulluğun azaltılması ve sosyal değişim olup, STKlar anahtar rolü üstlenmekteydi. Mikrofinansman ise sadece mikro işletmecilere verilen kredilerin değil, hanelerin de finansal hizmetlere erişiminden daha fazla yarar sağlayabilecekleri kabul etmiştir. Bu dildeki değişim daha az yoksul hanelere ve daha düzenli finansal kuruluşlara yol açmıştır. Böylece yoksulların sadece kredi ye değil, ayrıca tasarruf yapacakları güvenli yerlere ihtiyaçları oldukları da kabul edilmiştir (Armendiraz ve Morduch, 2005, s.25).

### **1.5.1. Mikrofinansman Hizmetleri:**

1990'lı yılların başında mikrokredi terimi yerine mikrofinansman kullanılmaya başlanmış ve yoksullara kredi, tasarruf, sigorta ve para transferi gibi finansal hizmetlerin bütünü için kullanılmaya başlanmıştır. Var olan literatüre ve uygulamalara bakıldığında hala mikrokredinin baskınlığı vardır.

Günümüzde, düşük gelirli hanelerin kredi ve tasarruf için daha iyi yollar hak ettiği kabul edilmiştir. Bazıları, tasarrufun krediden daha önemli ve değerli olduğunu vurgulamıştır. Bu görüşe göre, tasarrufla birlikte düşük gelirli haneler hem ilerde teminat olarak kullanabilecekleri mal edinmeleri hem de dönem dönem ortaya çıkan ihtiyaçlarını karşılayabileceklerini savunmuşlardır.

Buna karşın bazı hanelerin kredi ihtiyaçları acil olduğundan dolayı, tasarruf yapmayı bekleyecek zamanları olmayabilir (Armendiraz ve Morduch, 2005, s.162). Bu açıdan, döneme göre, bireylerin tasarruf ve kredi ihtiyaçları çeşitlenebilir. Kredinin mi yoksa tasarrufun mu daha değerli olduğuna dair tartışma anlamsızdır. Önemli olan düşük gelirli hanelerin, ihtiyaç duydukları finansal hizmetleri güvenli yoldan erişimleridir. Bu bağlamda, mikrofinansman hizmetlerinden tasarrufa ve sigortaya değinildikten sonra kredi üzerinde durulacaktır.

### **1.1.5.1. Tasarruf ve Sigorta:**

Yoksulların ihtiyacının krediden çok tasarruf ve sigortaya ihtiyacı olduğu savunulmaktadır. Bunun nedeni yoksul insanların yatırım yapma isteminden çok güvenlik arzı içinde olduğudur (Mahajan, 2007, s.200). Başlangıçta mikrofinansman, mikrokredi olarak ortaya çıkmış ve kredi vermeye odaklanmıştır. Mikro krediden mikrofinansmana geçiş, düşük

gelirli hanelerin kredi ile birlikte diğer finansal hizmetlerden yararlanmasının gerekliliğini göstermiştir. Mikrofinansman teminat olmadan, yoksulların karşılayabilecekleri krediyi verme fikrinden doğmuştur. Grameen Bankası gibi mikrokredi kuruluşları baştan itibaren müşterileri için tasarruf hesapları oluşturmuştur (Armendiraz ve Morduch,2005, s.147-177).

Grameen Bankası gibi mikrofinansman kuruluşlarının uyguladığı zorunlu tasarruf hesapları müşterilerin zaman içerisinde mal edinmeleri ve aynı zamanda tasarruf disiplini edinmelerini sağlamak için yapılmıştır. Buna karşın, çoğu kişi için, bu zorunlu tasarruflar, bankaların teminat yerine kullandıkları güvenlik aracı ve ucuz kapital olarak görülmüştür. Bu mikro bankalar için akıllı bir başlangıç olsa bile gönüllü tasarruf hareketliliğinden uzaktır. Zorunlu tasarrufu yaptırmalarından dolayı, terminolojide mikro kredi yerine mikrofinansman kullanımı daha önceye dayanır (Armendiraz ve Morduch, 2005, s.147-177).

Sigorta sorunu ise aslında mikrokredinin başta karşılaştığı sorunların benzerini bazı noktalarda ise daha büyük problemler yaşamaktadır. Sigortacılık sektörü de, yoksul hanelerin erişemediği finansal hizmettir. Bilgi asimetrisinden doğan, ahlaki çöküntü ve ters seçim sorunları, ayrıca işlem maliyetlerin çok yüksek olması ve sözleşmelerin bağlayıcı olmasının zorluğu nedeniyle sigortada tıpkı kredi gibi yoksul hanelerin erişemeyeceği bir finansal hizmettir.

Mikrokredi gibi, mikro sigorta da özellikle hayat sigortasında kendine bu sorunları açacak yeni buluşlar aramaktadır. Bazı kuruluşlar hayat sigortasını, zorunlu tasarruf gibi mikrokredi paketine eklemiştir. Sağlık, mülkiyet ve tohum sigortaları da ayrıca denenmektedir.

#### **1.1.5.2. Kredi ve Kredi Verme Teknikleri**

Ekonominin temel varsayımlarından biri olan azalan verim yasasına göre, az kapitali olan girişimciler parası çok olan girişimcilere göre yatırımlarından daha yüksek kazanç elde ederler. Yoksul girişimciler zengin girişimcilere göre bankalara daha yüksek faiz ödeyebilirler. Buna göre para akışı zenginlerden yoksul girişimcilere doğru olmalıdır.

Bunun gerçekleşmemesinin nedenlerinden biri, risktir. Avrupa'ya ve ABD'ye yatırım yapmak, özellikle yerel koşullara ayak uydurmak için yeterli zamanı ve kaynağı olmayan küresel yatırımcılar için Kenya, Hindistan veya Bolivya gibi ülkelere yatırım yapmaktan çok daha az risklidir. Bu küçük ve büyük ölçekli işletmeler arasındaki fark içinde geçerlidir. Ama



burada soru, niye alınan yüksek kazançların riski kapatmaya yetmediğidir (Armendariz ve Morduch, 2005, s.25-50).

Bunun birinci çözümü, hükümetlerin faiz oranlarını belirleyerek akışı engellediği ve mikrofinansmanın sadece siyasi yolları aşması başarıya ulaşmasını sağlayacaktır. Bunu savunanlar hükümetlerin bankalar üzerindeki kısıtlayıcı yasaların ve tefecilikle ilgili yasaların kaldırmasını talep etmektedir. Bunu teoride söylemesi kolay ama pratikte yapması çok zordur (Harper, 2007, s.37).

Bu koşullar gerçekleşse bile, gerçekte, durum daha karmaşıktır. Tefecilik kanunları ve bankaların faiz oranları üzerindeki kısıtlamalar kaldırılrsa bile birçok problem ortaya çıkacaktır. Bankaların kredi alanlar hakkında yeterli bilgiye sahip olmamasından dolayı ortaya çıkan bilgi asimetrisi, her ne kadar yüksek kazanç elde etme olasılığı olsa da bankaların yoksullara hizmet ederken zorlanmasına neden olmaktadır (Armendariz ve Morduch,2005, s25-50).

Bilgi asimetrisinin, birinci nedeni bankaların kredi alanlar arasında riskli olanı belirleyememesinden ortaya çıkan “ters seçimdir”. Bankalar riski fazla olan müşterilerinden az olanlara göre risk açığını kapatmak için daha fazla fiyat talep etme eğilimindedirler. Buna karşın bankalar kimin riskli kimin risksiz olduğunu tespit edemediklerinden dolayı, bazen daha güvenli olanı kredi piyasası dışına koyma pahasına, herkese ortalama bir faiz belirlerler. Bu da piyasayı mükemmelliğinden çıkarır çünkü kredi almaya değer olanlar piyasanın dışında kalır (Armendariz ve Morduch, 2005, s.25).

İkinci nedeni ise, bankalar bütün müşterilerinin geri ödemeyi sağlamak ve başarılı olmak için bütün çabalarını ortaya koyduklarından emin olamadıkları için ortaya çıkan “ahlaki tehlike” durumudur. Bu durum ayrıca müşterilerin krediyi alıp geri ödemedikleri zamanda ortaya çıkmaktadır. Bu iki problemde, yasal sistemin zayıf olduğu ve sözleşmelerin yaptırımlarının sağlanmasında güçlükler yaşanan bölgelerde daha fazla görülmektedir (Armendariz ve Morduch, 2005, s.25-50).

Bu problemler bankaların müşterileriyle ilgili bilgiyi ucuz yoldan elde etmesi ve sözleşmelerin bağlayıcılığının garanti altına alınmasıyla çözülebilir. Buna rağmen işlem maliyeti sorunu devam etmektedir. Bu bağlamda yoksulluk yoksulluğu doğurmakta ve mikrofinansman işlem maliyeti ve bilgi asimetrisi sorunları kısır döngüsünü kırmak için bir yöntem olarak kullanılmaktadır (Montgomery ve Weiss, 2006, s. 31).

Mikrofinansman, bankaların kaynaklarını, yerel bilgiler ve komşuların veya tefecilerin maliyet avantajlarını birleştiren yol olarak ortaya çıkmıştır. Geleneksel bankalar gibi mikrofinansman kuruluşları kaynakları yerelden başka yerden de elde edebilirler. Mikrofinansman bunu sağlamak için ilk deneme değildir ama şimdiye kadar ki en başarılı yöntemdir (Armendariz ve Morduch, 2005, s.25).

Yoksulların finansal sistemlere girmesinde ki birinci sorun olan bilgi asimetrisine bir çözüm olan Grup kredisi yöntemi mikrofinansmanla özleşmiştir. Bu yöntem sayesinde finansal hizmetlerden mahrum kalan bir çok insan özellikle kadınlar, durumlarını düzeltmeye başlamışlardır. Mikrofinansman her ne kadar grup kredisiyle özleşmiş de olsa koşullara ve geçmiş deneyimlere bağlı olarak bireysel kredilerde sağlamaktadır. Bu iki yönteminde kendine göre avantajları ve dezavantajları vardır.

Finansal kuruluşlarda grup kredisi ve bireysel kredi olmak üzere iki tip kredi verme tekniği bulunmaktadır. İki yaklaşımında kendine özgü alt yöntemleri bulunmaktadır. Kredi verme tekniği terimi müşteri seçme ve ön görüşme, başvuru, kabul etme süreci, geri ödeme takibi ve gecikme yönetimi gibi faaliyetleri de içermektedir. Bunların yanı sıra kurumsal yapı ve personelin işe alımı, eğitimi ve tazminatları için insan kaynakları politikalarını da içermektedir. Yoksulların finansal hizmetlere erişim sorunlarının üstesinden gelmek için kredi verme tekniğinden yararlanılmıştır. Bu bağlamda, hem grup kredisi hem de bireysel kredi üzerinde durulacaktır.

### 1.5.2.1.1. Grup Kredisi (Group Lending):

Grup kredisi gelişmekte olan ÷lkelerdeki yoksul insanların krediye ulaşmalarını sağlayan anahtar buluş olarak adlandırılmaktadır. Bu sözleşmelerdeki ters seçim ve ahlaki tehlike problemlerini azaltarak kredi piyasasının sorununu çözmektedir. Grup kredisinde, grup üyeleri diğer üyeleri kontrol ederek sadece güvenilir bireylerin programa girmesini sağlamaktadır. Buna ek olarak, müşteriler, fonların doğru ve verimli kullanıldığını sağlamaktadır. Ayrıca, müşteriler geri ödemede yasal baskılara ek olarak, grup baskısı altında da kalmaktadır. Sorumluluğun borç verenden, müşterilere transfer edilmesi ile kredi piyasasında oluşan özellikle teminatı olmayan hanelerden kaynaklanan bilgi asimetrisi sorununun üstesinden gelineceği iddia edilmektedir (Gine ve Karlan, 2008, s. 5-10).

Grup kredisi ve grup garantisi arasındaki farkı belirlemek gerekmektedir. Grup garantisi hem kredi alanların hem de aynı zamanda gruptaki diğer üyelerini kredilerine kefil olunduğu asli sözleşmedir. Grup kredisi ise sadece program sürecinde, lojistik gibi bazı grup özelliklerinin kullanılmasıdır.<sup>1</sup> Teoride grup sorumluluğundaki sözleşmelerinde, kredi alanlar hakkında bilginin daha fazla olması, birbirlerini kontrol etmeleri ve bazı durumlarda sosyal yaptırımları olmasından dolayı, geri ödeme oranları daha yüksek olmaktadır.

Grup kredisinde, krediyi alan grup borcun ödenmesinde ortak sorumlu olmaktadır. Grup kredisi genellikle gruba verilen bir kredi olmaktan çok garanti yerine grubu göstermektir. Grup mekanizması, geleneksel teminatı, iş planı, iş kayıtları, kredi geçmişi olmayan, düşük gelirli insanlara küçük miktarda kredi sağlamak için riski ve masrafları azaltmaktadır. Bunu sağlamak için kredi riski ve yönetim masrafları müşteriye mal edilmektedir. Borç alan kişiler, müşteri seçmek, işletme değerlendirmek, geri ödemeyi toplamak ve gecikme yönetimini de içeren borç verme sürecindeki çoğu boyuttan sorumlu olarak görülürler. Grup kredisinde, köy bankacılığı, grupların grubu ve dayanışma grubu olmak üzere üç tane yöntem vardır. (Chuchill, 1999, s.2)

Buna karşın, grup garantisin geri ödemeyi tehlikeye düşürdüğünü savunan teorilerde mevcuttur. Bazılarına göre, bireysel sorumluluk olsa geri ödemeyi yapacak bireyleri grup garantisi altında ödemediği gör÷lmektedir. Bu durum genellikle grup olarak geri ödeme yapılamadığında ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, gelecekteki krediyi sağlama almak için grup içerisinde geri ödeme yapılmakta ve buna sosyal teminat denmektedir. Buna rağmen

---

<sup>1</sup> Mikrofinansmanda hem grup kredisi hem de grup garantisi yöntemi birlikte kullanıldığından, tezin geri kalan bölümünde grup kredisi kullanılacaktır.

sadece sosyal teminat geri ödemenin yüksek olmasında yeterli olmamaktadır (Gine ve Karlan, 2008, s.5-10).

#### **1.5.2.1.1.1. Köy Bankacılığı:**

Köy bankacılığı, 1980'lerin ortasında, Latin Amerika'da FINCA ( Foundation for International Community Assistance) başlamıştır. Daha sonra bu model CARE, Catholic Relief Service ve Freedom from Hunger gibi birçok sivil toplum örgütü tarafından kullanılmıştır (Morduch, 1999, s.1579).

Köy bankacılığında grup, finansal aracı olarak kullanılır. Otuzla elli arasındaki gruplar köy bankasını oluşturur ve kendi işletme masraflarını karşılayarak kendilerini idare ederler. Köy bankası borçluları dışarıdan gelen bir kaynaktan, genellikle destek kuruluşlarından kapitallerini sağlarlar. Bu kaynak sivil toplum örgütlerinin yerel gruplarla ortaklaşa oluşturdukları finansal kuruluşlara verilir (Morduch,1999, s.3) Daha sonrada bireysel olarak krediyi banka üyelerine veririler. Kredi alanlar parayı düzenli taksitlerle geri öderler ve dönem sonunda banka destek kuruluşuna parayı geri öder.

Destek kuruluşlarından alınan paranın miktarı genellikle bankanın ne kadar tasarruf topladığına bağlıdır. Üyelerinden topladıkları depozitolar bankanın dahili hesabını oluşturur ve bunlar destek kuruluşları için bir teminat göstergesidir. Ayrıca bazı zamanlarda dahili hesapları üyeler ve üye olmayanların fazladan kredi talebine karşılık olarak yada toplumun kalkınma faaliyetleri içinde kullanılmaktadır. Bu tip kredi verme tekniğinde, destek kuruluşlar kilit rol oynamaktadır. Harici kapital olmanın yanı sıra personelin eğitimi ve köy bankalarının devamlılığını sağlarlar. Köy bankacılığının amacı yoksullara özellikle kadınlara hizmet etmektir. Bu bağlamda çoğu köy bankası destekle yürümektedir. Amacı sürdürülebilirlik değil, yoksullara hizmet götürmek olan köy bankacılığı Grameen Bankasının aksine on binlerle hizmet vermektedir (Morduch, 1999, s.3).

#### **1.5.2.1.1.2. Grameen Bankası Modeli (Grupların grubu):**

Bu model birçok defalar değişik oluşumlar için kullanılmış ama ana hatlarına her zaman sadık kalınmıştır. Son 25 yılda Grameen Bankasında bu modelde değişikliğe gitmiştir ve bu modele Grameen bankası II denmektedir. Buna rağmen şu anda literatürde Klasik Grameen Bankası olarak adlandırılan yöntem mikrofinansmanda grup kredisinin temelini oluşturmaktadır (Armendiraz, Morduch, 2005, s.87)

Grameen bankası ilk kurulduğu zamanda, krediler grup kredisi dahilinde verilmiyordu. Ölçek ekonomisi anlayışı ile birlikte grup modeline geçildi. Yunus ve arkadaşları daha sonra denetim ve geri ödeme maliyetinin düşmesi gibi başka avantajları olduğunu da gördüler (Yunus, 2007, s. 70).

Bunu kurumsallaştırmak için Grameen Bankası bir sistem oluşturdu. Bu sisteme göre, alan yöneticisi ve banka görevlisi on beş ile yirmi iki arasında değişen sayıda köyle ilgilenmektedir. Bu kişiler birinci adım olarak, köyün kültürünü tanımak ve köye organizasyonu tanıtmak amacıyla köylere bizzat gitmektedir (Hassan, 2002, s.17).

Bu sistemde, ikinci adım olarak, kendi kurdukları beş kişilik gruptan, ilk önce iki kişiye kredi alma hakkı verildi. Eğer bu ilk iki kişi dört ile altı hafta boyunca gerekli geri ödemelerini yaparlarsa, diğer iki kişi kredi almaya daha kazanmaktadır. En sonunda dört ile altı hafta bu dört kişi geri ödemelerini düzenli yaparsa, grup başkanı da son olarak kredi döngüsüne dahil olmaktadır. Bu modele 2:2:1 borçlanma denmektedir. Riski azaltmak için kullanılan bu modelde, olası kredi alacak olan bir grup kendi köylerinden diğer dört yada beş grupla birleşerek bir merkez oluştururlar. Bu beşli grup daha önceden belirlenmiş diğer yedi grupla haftalık olarak toplanmakta ve böylece bir banka görevlisi aynı zamanda kırk kişiye hizmet götürmüş olmaktadır (Morduch, 1999, s.1575).

Grup üyeleri küçük miktarda tasarruf yaparken muhtemel kredi alacaklar haftalar süren eğitim alırlar. Bu haftalık tasarruf alıştırmaları finansal kuruluşla ilişkisi süresince devam eder (Churchill, 1999, s.3)

İlk başlarda gruplar dayanışma ve gerektiği zamanlarda yardım mekanizması olarak görüldü. Örneğin gruptan biri toplantılara gelmezse, grup başkanı onun yerine ödeme yapmakta böylece hem grup üyesinin hem de grubun kayıtları temiz kalmaktadır. Bu modelin özgün halinde, eğer grupta bir geri ödeme sorunu çıkarsa grup üyelerinin kredi almasında bir gecikme olabilirdi ama daha fazla bir yaptırım bulunmamaktaydı (Armendiraz ve Morduch, 2005, s.88).

Zaman içerisinde formel yaptırımlar artmıştır ve yaygınlaşmıştır. Prensipte olarak, eğer ciddi bir geri ödeme sorunu yaşanır, grubun gelecekte alacağı kredi kesilmektedir. Aslında ilk düşünce grup üyelerinin birbirini ödemek için zorlamasından çok kredi alma önceliklerinin ellerinden alınmasıydı. Pratikte bakıldığında gelecekteki mikrokrediden mahrum kalmak istemeyen üyeler, diğer üyelerin borçlarını ödedikleri görülmüştür (Armendiraz ve Morduch, 2005, s.98-99).

Eğer bütün geri ödemeler iyi giderse, kredi döngüsünden grup bir sonraki dönemde daha fazla kredi alabilmektedir. Bu nedenle, Grameen Bankasıyla, kredi alanların ilişkisi devam ettiği sürece, kredinin miktarı artmakta ve kredi tarihçeleri ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda daha önce teminat yüzünden geleneksel bankalardan yararlanamayan yoksul kesim, artık teminatı ve kredi tarihçesi olan finansal anlamda riski az olan gruba girmektedir. (Armendiraz ve Morduch, 2005,s. 98-99)

Eğer grup üyelerinde bir bile temerrüde düşerse, bütün grup kredi alma yetisini kaybeder. Bu grup yaklaşımında grup üyeleri birbirinin borcundan mesul olmadığı halde, bazı durumlarda gelecekte alacakları kredileri garanti altına almak için diğer grup üyelerinin borçlarını ödemektedir. Bu tip grup yaklaşımı, küçük miktardaki kredinin yararlı kullanılmasını ve geri ödemeye karşı ahlaki sorumluluk duygusunu artırmak için tasarlanmıştır (Karlan ve Gine, 2008, s. 7).

Köy bankacılığı ve Grameen Bankası modeli arasında iki önemli fark vardır. Birincisi, Grameen Bankası modelinde her zaman bir banka görevlisi toplantılara katılmaktadır, köy bankacılığında ise katılım köy bankası büyüdükçe azalır. İkincisi Grameen Bankasında dâhili bir hesap bulunmamaktadır. Bütün fonlar banka görevlileri tarafından dağıtılmakta ve toplanmaktadır böylece merkezin yöneteceği bir fon bulunmamaktadır. Tasarruflar geri ödenmemesi durumu için güvenlik önlemi olarak kullanılmakta ve bazı durumlarda kuruluş için kredi olarak kullanılmaktadır (Churchill, 1999, s.4).

#### **1.1.5.2.1.3. Dayanışma Grubu:**

Dayanışma grubunda, sayıları üç ile on arasında değişen mikro girişimciler birbirlerinin borçlarına müşterek garanti vermek koşuluyla dayanışma grubunu oluşturmaktadır. Dayanışma grubunda, kredi riskinin grup içinde dağılımı için çeşitli araçlar kullanılmaktadır. Bunlardan bir tanesi Grameen Bankası modelinde olduğu gibi grup sorumluluğu yani bir üyenin borcunu ödememesi durumunda grubun tamamının krediden mahrum kalması, bir diğeri de her bir üyenin birbirlerinin borcundan yasal olarak sorumlu olduğu ortak yada muhtelif sorumluluktur.

Bu yaklaşımda gruplar daha az üyeden oluştuğundan ve kredi verme sürecine toplumsal öğelerin etkisi daha azdır, bu nedenle geniş uygulamalar için daha uygundur. Ayrıca bu yaklaşımda, haftalık toplantılar, zorunlu tasarruf veya dahili hesap gibi zorunluluklar diğer yaklaşımlara göre daha azdır (Churchill, 1999, s.5).

Dayanışma grubuna örnek olarak Bolivya'daki BancoSol verilebilir. BancoSol Grameen Bankası gibi grup kredisini kullansa da birçok yönden fark bulunmaktadır. Birinci olarak, sosyal hizmetler değil, bankacılık önemlidir. İkinci olarak krediler gruptaki herkese aynı anda verilmekte ve dayanışma grubu 3 ile 7 arasında değişen kişiler arasında oluşturulmaktadır. Üçüncü olarak faiz oranları görece olarak daha yüksektir. Grameen Bankasına göre yüksek, yerel kredi sağlayıcılarına göre daha düşüktür. Dördüncü olarak bu faiz oranlarına bağlı olarak finansal olarak sürdürülebilir kuruluşlardır. Kredilerden yeterli dönüşümü sağlamaktadırlar. Beşinci olarak geri ödeme ve ödeme süreleri esnek ve grupların özelliklerine değişmektedir. Son olarak da müşteri profili Grameen Bankası'na göre daha iyi durumda olan yoksulları içermektedir (Morduch, 1999, s.1576).

#### **1.1.5.2.2. Bireysel Kredi:**

Bireysel kredide geleneksel bankacılık ve bireysel mikrokredi olmak üzere iki tane yöntem uygulanmaktadır. Bu kredi verme tekniği, değişik piyasalar için riski ve maliyeti düşürme üzerine tasarlanmıştır. Geleneksel bankalar, düşük riskli olduklarını kanıtlayabilecek malı, işletme kayıtları, planları ve kredi tarihçesi olanlara hizmet etmeyi tercih etmektedir. Bireysel mikrokredi ise risk düzeyini belirlemek için gerekli kayıtları olmayan düşük gelirli müşterilere odaklanmaktadır. Her iki yöntem içinde ortak olan ise risk yönetimidir.

#### **1.1.5.2.2.1. Geleneksel Bankacılık:**

Geleneksel bankacılık da kredi onayları işletmelerin işletme planları, işletme kayıtları gibi mevcut kanıtlara göre yapılmaktadır. Banka riskini belirlemek için gerekli evrakları toplamaktadır. Kredi analizi, müşterilerin karakterine, kapasitesine ve teminata göre yapılmaktadır. Bunlar ticari kredinin üç belli başlı belirleyicisidir. Kapasite, işletmenin içinde bulunduğu endüstri, iş ve finansal riskleri ve ayrıca nakit akışına bakılarak borcu ödeyebilmesinin belirlenmesidir. Teminat ise ikincil geri ödeme kaynağı ve bağlılık göstergesidir. Karakter ise başvuranın kredi tarihçesi ile belirlenir (Chuchill, 1999, s.6).

Banka çalışanları tek tek belgeleri incelediğinden kredi onayları pahalı ve zaman gerektiren bir süreçtir. Bu nedenle, daha büyük krediler banka için daha karlıdır. Şirketler ve küçük işletmeler olmak üzere geleneksel bankanın müşterileri ikiye ayrılır. Şirket kredilerinde, kredi şirketin mallarıyla garanti altına alınır. Her ne kadar geleneksel bankalar küçük işletmelere hizmet etme eğiliminde olsalar da krediyi güvence altına almak daha önemlidir. Bankalar her iki tip müşteriye de yasal belgeler yoluyla kredi vererek

sözleşmelerini hukuki anlamda bağlayıcı hale getirmektedir. Bu ayrıca müşterinin de riskini indirmektedir (Churchill, 1999, s.7).

Bazı geleneksel bankalar, küçük işletme piyasasına girebilmek için yeni yöntemler geliştirmektedir. Buna örnek olarak müşterilerinin kişisel ve işletme raporlarına dayanan kredi puanlama sitemidir. Bu yöntemle bankalar teminat ve kapasiteye bakmadan bir sayfalık başvuru formunu değerlendirmektedir. Bu sayede hem zamandan tasarruf edilmiş hem de daha hızlı kredi vermenin önü açılmış olmaktadır. Bununla birlikte, bankalar, kredi tarihçeleri mükemmel olan, mikro düzeydeki kredi alanlara da hizmet etmeye başlamışlardır (Churchill, 1999,s.8).

#### **1.1.5.2.2.2.Bireysel Mikrokredi:**

Bireysel mikrokredi, kayıt dışı sektör işletmeleri için geleneksel banka modelidir. Bu yöntemde bilgi edinmek için gerekli resmi belgeler, çoğunlukla var olmadığından, belgelerin yerine işletmeleri denetlenerek yada saygı duyulan kişilerin tavsiyesi doğrultusunda kredi verilir (Churchill, 1999,s.7).

Bireysel mikrokredide de, geleneksel bankacılıkta olduğu gibi, karakter, kapasite ve teminat üçlüsüne dikkat edilir. Buradaki fark kredi alanın karakterinin öne çıkıp, kapasite ve teminatın arka planda kalmasıdır. Kredi alan işletmenin yada hanenin karakteri geri ödeme tarihçesiyle doğru orantılıdır. Kredi verilmesi, olası kredi verilecek bireyin, komşuları, müşterileri, tedarikçileri ve toplum liderleri ile yapılan görüşmelerin sonucuna bağlıdır. Kredi değerlendirmelerinde, düşük gelirli ailelerin çoğunlukla hayatta kalabilmeleri ve risklere karşı durabilmeleri için birden çok gelir getiren kaynağı olmasından dolayı ailenin bütünü ekonomik bir varlık olarak değerlendirilir (Churchill, 1999,s.8).

Mümkün olduğu durumlarda mikro kredide de teminat kullanılmaktadır ama riskli bir müşteri kitlesi ile çalıştığından dolayı, güvenlik önlemleri teminatın olması durumunda bile, geleneksel bankalara göre daha kapsamlıdır. Krediyi garanti altına almak için bazı durumlarda iki imza isterken, bazen mücevher, işletmede kullanılan makineler hatta evdeki eşyalara kadar teminat istemektedir. Bu tip geleneksel olmayan teminatlar kredi alanın bağlılığını ve çok sık olmasa da geleneksel teminat gibi ikincil geri ödeme olarak kullanılır (Churchill, 1999, s.8).

Yasal belgeleri, malları ve teminatı olmayan, küçük miktarda krediye ihtiyacı olan ve başvuru sürecinin hızlı ve kolay olmasını tercih eden küçük ve mikro işletmeler için geleneksel bankacılık uygun hizmeti sağlamamaktadır. Bireysel mikrokredi, müşterilerin



ihtiyaçlarını ve gerçekliklerini göz önüne bulundurarak müşteri odaklı çalışmaktadırlar (Churchill, 1999, s.8).

Bireysel krediyi kullanan mikrofinans kuruluşlarına, Endonezya'daki Rakyat Bankası'nın(BRI) Unit Desa sistemi verilebilir. Bu sistem finansal olarak kendi kendine yeten bir program olup, daha çok durumu iyi olan yoksullarla, düşük gelirli hanelere hizmet verdiği görülmüştür. Bu program teminat gösterebilen bireylere mikrokredi sağlamaktadır. BancoSol rneğinde olduğu gibi kendini müşterilerine eğitim yada yol gösteren sosyal hizmet kuruluşu olarak değil banka olarak tanımlamaktadır (Morduch, 1999, s.1578).

#### **1.1.5.2.3 Grup ve Bireysel Kredi Yöntemlerinin Karşılaştırılması:**

Grup teknikleri özellikle nakit akışının belirsiz olduğu yeni kurulmuş yada kk ölçekli piyasalara daha uygun olmaktadır. Teminat sorununa sahip kredi alanlar içinde en uygun zm gibi görünmektedir. Grup kredisi görece olarak büyük, homojen ekonomik faaliyette bulunan ve birbirleriyle yakın ilişkide olan toplumlarda daha başarılı olmaktadır. Birbirlerine güven eksiği olan ve işletme büyüklükleri arasında farklar olan toplumlarda daha az etkili olmaktadır. Bu tip toplumlarda insanların grup oluşturması için çok fazla çalışma yapılması gerekmektedir. Ayrıca grup oluşturulsa bile birbirlerine olan bağları sağlam olmadığından, dağılma olasılığı çok fazladır. Böyle bir ortamda, grup tekniklerinin verimi düşmekte ve potansiyel müşterilerin istekleri azalmaktadır (Churchill, 1999, s.8).

Grup kredisi kuruluşlara hem sosyal hem ekonomik amaçlarına ulaşmalarında yardım etmektedir. Bazı grup liderleri grupları beslenme, aile planlaması ve aşılama gibi konularda eğitim amaçlı kullanmaktadır. Bazıları ise ekonomik ve sosyal anlamda yardımlaşma gibi konularda cesaretlendirmektedir. Koşullara bakıldığında özellikle geri ödeme sorununu ortadan kaldırmak için mikrofinansman kuruluşları grup kredisini tercih etmektedir. Her yöntemde olduğu grup kredisinin hem kuruluşlar hem de bu hizmetten yararlananlar için avantajları ve dezavantajları vardır (Churchill, 1999, s.9). Bu açıdan ilk önce kuruluşlar açısından incelenecek, daha sonra da kredi alanlar açısından grup kredisi değerlendirilecektir.

Grup kredisi, Harper'a (2007, s. 38) göre bankalar ve mikrofinansman kuruluşlarının tercih ettiği bir yöntemdir. Tercih etmelerinin nedenlerinin başında, ölçek ekonomisini kullanabilmeleri gelmektedir. Geleneksel bankalarda çalışanlar her müşteri için ayrı kayıt tutmak zorunda kalırken, Grameen Bankası alan çalışanları, otuz tane müşteriyle aynı zamanda ve meknda görüşme fırsatı bulmaktadır. Bununla birlikte, tasarrufların toplanması, banka görevlisine verilmesi gibi fiziksel görevleri de gruplar tarafından yapılmaktadır.

Beşerli olarak oturan grupların liderleri üyelerin kayıt defterlerini ve geri ödemelerini toplamakta ve bunları banka görevlisine teslim etmektedir. Bu sayede eksik olan tasarruf yada geri ödemenin hangi gruptan olduğu belirlenmektedir. Geri ödemede ortaya çıkan bir sorun doğrudan bankayı değil grubun kendisini etkilemektedir (Harper, 2007, s. 39). Bu bağlamda grupların geri ödemede diğer üyelerin borçlarını üstlenip, kredinin devamlılığını sağlama oranları yüksektir. Bankalar riski grup üyelerine yayararak kara geçmektedir (Morduch, 2005, s.86)

Grupların, bunların yanında siyasal anlamda da yararları vardır. Bunların başında, yoksullara bazı ülkelerde düşük faiz oranı ile kredi verilirken, ulusal ve uluslararası bankaların yüksek faiz uygulaması politik anlamda ülkeleri kötü olarak etkileyebilmektedir. Siyasetçiler ayrıca grupları kullanarak siyasal çıkar elde edebilmektedir. Siyasetçiler, bir mikrofinansman grubunu yada daha iyisi grupların grubunu desteklerse ve para bulmalarına yardım ederlerse, oyları çok daha kolay kazanabilirler. Bir başka nokta ise, finansal kuruluşlar özellikle kamusal olanlar, bireylerle çalıştıkları zaman, bir kişiye yardım ettiklerinden dolayı suçlanabilirler buna göre, gruplarla çalıştıklarında hem politik baskıları hem de çekişmeleri azaltabilirler (Harper, 2007, s. 39-42).

Grup kredisinin bankaların aleyhine olduğu durumlarda mevcuttur. Bunun başında, grup garantisinin ne kadar etkili olduğu sorunu vardır. Bireyler kaldıkları koşullardan dolayı kredi almak için bütün koşulları yerine getirirse de, ödeme zamanında bir grup üyesi borcunu ödemezse alacağı tavrı belirlemek zordur. Bu durumda genellikle iki tane olası senaryo ortaya çıkmaktadır. Buna göre, ödemeyen grup üyesinin borcunu grup ödeyerek kredi hesabını devam ettirmekte, ya da grup üyeleri birlikte borcu ödememektedir. Kuruluş açısından bakılacak olursa, birincide kredi ödendiğinden dolayı bu seçenek arzu edilmekte, geri ödeme riski kuruluştan gruba transfer edilmektedir. Bu iki çıktı arasındaki fark, bazı durumlarda kuruluşların grupları, karşılıklı sorumluluk konusunda, eğitimlerindeki başarısına bağlıdır. Diğer durumlarda piyasanın doğası gereği ortaya çıkmaktadır (Armendiraz ve Morduch, 2005, s.101).

Grup kredisi, bireysel kredide olmayan birçok riski de beraberinde getirmektedir. Eğer grup dağılırsa, kredi geri ödenmemesi olasılığı çok fazladır. Birçok grupta, grup liderinin geri ödemeyi diğer grup üyelerinden topladığı ama kuruluşa ödemediği görülmüştür. Bu nedenlerden dolayı, birçok kuruluş maliyeti artırmamasına rağmen eğitim ve zorunlu tasarruf gibi yöntemler kullanarak önlemler almaya çalışmışlardır. Maliyetin ve riskin grup üzerine

dağıtılması, kuruluşların hizmetlerini zayıflatmış, kredi alanlarında krediden vazgeçmelerine neden olmuştur (Churchill, 1999, s.10).

Bir başka yönü ise, kredi ürününün esnek olmamasıdır. Eğer bir işletme büyürse aynı zamanda finansal ihtiyaçları da artar. Ama grupların, karmaşık finansal hizmetler konusunda yeterli deneyimleri olmadığından ve ayrıca daha büyük krediler almaktan çekindiklerinden dolayı başarılı olan işletmeler ihtiyaçlarını alamamaktadır. Bu nedenle ekonomik büyümenin desteklenmesinde grup kredi verme teknikleri etkili değildir (Churchill, 1999, s.10).

Kredi alanlar açısından bakıldığında, yoksul insanların grup kredisini tercih etmesinin birçok sebebi vardır. Bunların başında, kredi alanların çoğunluğunun, grup kredisinin sağladığı ekonomik ve sosyal destek sisteminden memnun kalmasıdır. Özellikle kadınlar oluşturdukları sosyal ve ekonomik ağlar sayesinde, kadınlar toplum içindeki yerlerinde gelişme göstermektedirler (Churchill, 1999, s.9).

Buna karşın, grup kredisinin, kredi alanlar tarafından istenmemesinin de bir çok nedeni vardır. Gruba garanti olmanın yarattığı baskıdan müşterilerin hoşlanmaması birinci sırada gelmektedir. Grup üyeleri arasında çıkan aşırı gerginlikler çıkmakta ve gönüllü olarak gruptan çıkmalarına sebep olmaktadır (Karlan ve Gine, 2008, s.5).

İkinci olarak, grup kredisini kullandığında banka riskini gruba dağıtmakta ve riskli müşterilerin, riski daha az olan ve krediyi iyi yatırımda kullananların temerrüde düşme oranını arttırdığı görülmektedir. Başka bir deyişle, bankaların paralarını geri aldığı sürece, paranın kimden geldiğini sorgulamaması sonucu, üyelerin kendi yerine ödeyeceği inancı nedeniyle ödemesini geciktirmeyen üyelerin sıkıntıya düşmesine neden olmaktadır. Bu bağlamda riski az olan müşterilerin maliyeti diğer üyelerin borçlarını ödemek zorunda kaldıklarından artmaktadır (Armendiraz ve Morduch, 2005, s.103).

Son olarak, gruplar olgunlaştıkça, grup üyelerinin krediye olan ihtiyaçları çeşitlenmektedir. Çeşitlenme, az miktarda krediye ihtiyacı olanların büyük miktarda krediye ihtiyacı olanlara garanti vermek istemediğinden dolayı iki grup arasında gerilim artmaktadır (Gine, Karlan, 2008,s. 5-10).

Tablo. 1.3. Grup Kredisi ve Bireysel Kredi Karşılaştırılması

Grup Kredisi	Avantajları	Dezavantajları
Kuruluş açısından	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ölçek ekonomisi- sabit bir yatırımla daha fazla müşteriye hizmet edilmesi</li> <li>- Alan ekonomisi: aynı grup mekanizması üzerinden birden çok hizmet sağlama</li> <li>- Bilgi asimetrisinin azalması</li> <li>- Geri ödemenin toplanmasının kolaylaşması</li> <li>- Risklerin ve maliyetin kredi alanlara dönüşümü</li> <li>- Grup baskısı ve denetimi sonucu ahlaki tehlikenin azalması</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Homojen olmayan toplumlarda verimliliğin az olması</li> <li>- Sözleşmelerin uygulanmasının zorluğu</li> <li>- Bireysel krediye göre ödemedeki kaçma oranının daha yüksek olması</li> <li>- Grup liderinin davranışlarının bütün grubu etkilemesi</li> <li>- Grup oluşturmanın bazı durumlarda pahalı ve zaman harcayan bir durum olması</li> </ul>
Kredi alan açısından	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sosyal ve ekonomik ağ sağlanması</li> <li>- Bireysel teminatın ortadan kalkması</li> <li>- Tassarufun mobilize edilmesi</li> <li>- Grei ödemelerde yardım alınması</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Potansiyel yolsuzluk oranı ve grubun güçlü bir lider tarafından yönetilmesi</li> <li>- Kredi ürünlerinin sınırlılığı</li> <li>- Maliyetin ve riskin kuruluşlardan, kredi alanlara transferi</li> </ul>

Kaynak: Churchill, Craig(1999), Client Focus Lending: The Art of Individual Lending. Toronto: Calmeadow, s.12' deki tablo.

## 2. BÖLÜM

### MİKROFİNANSMANIN TİCARİLEŞME SÜRECİ YOKSULUN YOKSULUNDAN

#### MÜTEŞEBBİS YOKSULA

Mikrofinansman; Birleşmiş Milletler tarafından yoksulluğun azaltılması ve Bin Yıl Kalkınma Hedeflerine ulaşmak için önemli katkıları olan bir yöntem olarak nitelendirilmiştir (Hermes ve Lensink, 2007, s.F1). Mikrofinansman, yoksulların dışlandığı finansal hizmetlere erişmesini ve böylece durumlarının iyileşmesi için gerekli kapital ihtiyacını sağlayabilecekleri, tasarruf yapabilecekleri güvenli finansal kuruluşlar ve programlar sağlamaktadır. Mikrofinansmanın günümüzdeki eğiliminin ticarileşme olduğu düşünülürse, yoksulluğu azaltma bağlamında ki yerinin yeniden tartışılması gerekmektedir.

Mikrofinansman için en önemli sorulardan biri yoksulluğu azaltma projesinde diğer yöntemler içindeki yeridir (Brau, Woller, 2004, s.6). Mikrofinansmanın önemli hale gelmesi ve kabul görmesi kalkınma paradigmasının makro yaklaşımdan, sivil toplum kuruluşları yada tabandan yaklaşıma geçmesiyle olmuştur. Makro ekonomik politikaların gelişmekte olan ülkelerde, sürdürülebilir ve adil bir kalkınma sağlamada başarısız olmasından ötürü sivil toplum örgütü aracılığıyla tabandan kalkınma yaklaşım kabul görmüştür (Woller ve Noodworth, 2000, s.267-276).

2. Dünya Savaşı sonrasında, gelişmekte olan ülkelerde, hâkim olan kalkınma anlayışı, son elli yıl içerisinde pek bir başarı gösterememiş, çok az sayıda ülke gelişmekte olanda gelişmiş ülke statüsünü almıştır ki bunlar Asya Kaplanları olarak da bilinen, Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Hong Kong'tur. Bu başarısızlığın nedeni olarak da, makro ekonomik politikalar, yukarıdan aşağıya yada devlet öncülüğünde kalkınma olarak görülmüştür. Bu dönemde uluslararası kuruluşlar geniş ölçekli devlet projelerine büyük miktarda paralar aktarmışlardır (Woller ve Noodworth, 2000, s.267-276).

Kalkınmaya tabandan yaklaşım makro ekonomik çözümlerin yerine gelmemiştir. Tam tersine makro ekonomik çözümlerin tek başına yetemediği yoksullukla savaşıma yardım amacıyla doğmuştur (Woller ve Noodworth, 2000, s.267-276).

İkinci Dünya Savaşı sonrasında, kalkınma için gerekli olduğu düşünülen, hızlı endüstrileşme ve gelirden büyümenin yöntemi makro çözümlerde bulundu. Bu amaçları gerçekleştirmek için Gelişmekte olan ülke hükümetleri, en iyi yolun üstten alta, devlet öncülüğünde kalkınma politikaları olduğu konusunda fikir birliğine varmışlardır. Bunun sonucunda, kalkınma politikaları endüstrileşmiş ulusların ve ekonomik gücü elinde tutan elitlerin güdümünde gerçekleşmiştir. Uluslar arası yardım kuruluşları, milyarlarca doları, geniş ölçekli devlet kalkınma projelerine vermiştir (Woller ve Noodworth, 2000, s.267-276).

Kalkınma paradigması 1960'ların sonu ve 1970lerin başında, gelişmiş ülkelerin tarımsal methodlarını geliştirmekte olan ülkelere verdiği ve kentsel bakışa sahip devlet öncülüğünde modernleşmeye kırsal bakış getiren, "Yeşil Devrim" hareketiyle baskılanmıştır. Bu devrimin gerçekleşmesi için hükümetler, küçük toprak sahiplerinin arazilerini kamulaştırarak özellikle Avrupa ve Amerika'daki çokuluslu şirketlere satmışlardır. Bu bağlamda, devlet öncülüğünde büyüme stratejileri felaketle sonuçlanmıştır. Yaşam standartları düşmüş, yoksulluk yayılmış ve devamlı hale gelmiş, bununla beraber enflasyon, işsizlik, iç ve dış borçlanma ve yolsuzluk artmıştır (Woller ve Noodworth, 2000, s.267-276).

Bu gelişmelerin sonucunda, ekonomik büyümeden sadece bazı zengin kesimler yararlanmış, yoksul kesim tam olarak dışlanmış. Gelişmekte olan ülkelerin, seksenlerin başında ekonomileri batmaya başlamıştır. Bu bağlamda, geliştirmekte olan ülkeler bir bir devletin rolünü azaltmak ve piyasa güçlerini ekonomiye sokmak için yapısal dönüşüme girmiştir (Woller ve Noodworth, 2000, s.267-276).

Bütün denemelere karşın, geliştirmekte olan ülkelerin az gelişmişliği ve yoksulluğu aynı kalmıştır. Bundan çıkarılan en önemli ders, ekonomik büyümenin tek başına yeterli olamayacağı ve yoksulluk sorununa yakın zamanda bir çözüm bulunamayacağıdır (Woller ve Noodworth, 2000, 268). En iyi ihtimalle, uzun yıllar sürdürebilir bir ekonomik büyüme sağlanıp bunlar sosyal reformlarla birlikte devam ettirilirse gerçekleşebilir ki bu durumda bile yoksulun yoksuluna ne olacağı belirsizdir.

Yoksulların durumunda bir iyileşme sağlayamayan kalkınma politikaları başarısızdır. Makro ekonomik politikalar yeterli olmamakta, yeni alternatif yaklaşımlar gerekmektedir. Bu bağlamda, sivil toplum örgütleri, geliştirmekte olan ülkelere, yoksulların eğitim, sağlık, su,

tarım yada finansal hizmetler gibi temel ihtiyaçlarını götüren programlar başlatmışlardır. Bunun en önemli özelliği kalkınmaya tabandan yaklaşımdır. Tabandan kalkınma yaklaşımı, donörlerle yerelin işbirliği anlamına gelmektedir. Tabandan kalkınma yaklaşımına, sivil toplum yaklaşımı da denemektedir. Sivil toplum yaklaşımı, büyük makro çözümlerin, tabandan gelen somut çabalara dönüşümdür. Mikrofinansman hareketi de bu tabandan kalkınma paradigmasının içinde enformel ekonomiden doğmuştur (Woller ve Noodworth, 2000, s.269).

Bu bağlamda bakıldığında, mikrofinansman aslında sivil toplum örgütleriyle var olmuştur. Piyasaya girip ticarileşmesi bu yöntemin doğasını değiştirecektir. Bir bakıma mikrofinansmanın ticarileşmesi kalkınma paradigmasının da değişimidir. Kalkınmanın aktörleri yeniden şekillenmektedir. Makro ekonomik kalkınmadan tabandan kalkınmaya geçişte başat aktörler devletlerden, sivil toplum örgütlerine kaymıştır. Mikrofinansmanın ticarileşmesi ile sivil toplum örgütleri kalkınmadaki rollerini özellikle finansal anlamda piyasaya bırakmaktadır. Bu açıdan yoksulluğun azaltılmasındaki yerini ve önemini yitirecektir. Kalkınma paradigması içinde tabandan başlayan hareket zamanla ticari finansman paradigmasıyla küresel endüstriye dönüşmektedir (Brau ve Woller, 2004, s.3).

Mikrofinansmanın kalkınma paradigmasında yerinin değişmesi sonucunda, yoksulluğu azaltılmasındaki yeri değişmektedir. Bu bölümde, mikrofinansmanın ticarileşmesi sürecine değinilecek, sürdürülebilirlik bağlamında mikrofinansmana yaklaşımlar incelenecek ve son olarak da, mikrofinansmanı ticarileşmesinin yoksullukla savaşım açısından sonuçlarına değinilecektir.

## **2.1. Mikrofinansmanın Ticarileşme Serüveni:**

Yoksulluk kavramına bakış açısı dönemden döneme değişmektedir. Yoksulluğun tanımlanmasına göre de önerilen çözümler farklılaşmıştır. 1950-1960-1970'lerde yoksulluk küçük çiftçilerle sınırlanmakta, çözümler de bu gruba göre geliştirilmektedir. Hükümet destekli tarım kredileri küçük çiftçilerden oluşan bu grubun yoksulluk sorununa çözüm olarak sunulmuştur. 1980'li yıllara gelindiğinde yoksul kavramı değişmeye başlamıştır. Mikro işletmeleri bulunan kadınlara ve özellikle yalnız kadınların bakmakla yükümlü olduğu gruba denmiştir. 1980'li yıllar küçük işletmelere yönelik kredi olanaklarının daha bol olduğu bir dönemdir. 1990'larda ise yoksullara daha heterojen bir grup olarak bakılmaya başlanmıştır. Farklı ihtiyaçları ve beklentileri olan karmaşık gruplar olarak tanımlanmıştır. Yoksul belli bir kesime denmekten çıkıp, heterojen gruplara denmiştir. Buna karşılık, küçük işletmelere

verilen krediler ya da mikrofinansman yönetimi özellikle uluslararası kuruluşlar tarafından yoksullukla savaşmanın bir aracı olarak görülmeye başlanmıştır (Matin et al., 2002, s.274).

Günümüze gelindiğinde ise mikrofinansmanla ilgili tartışmalar daha farklı bir mecraya sürüklenmiştir. Bu tartışmanın odağı, mikrofinansmanın sürdürülebilir kuruluşlar tarafından yapılmasıdır. 1970'lerde mikrofinansman hizmeti sağlayan kuruluşlar kent ve kırsal kesimdeki düşük gelirli müşterilerine uygun krediler sağlamıştır. Geri ödeme oranı yüksek olan bu mikro krediler, kredi veren kuruluşların maliyetini ancak karşılamaktadır. Bununla birlikte, ayrıca, özellikle Asya'daki devlet destekli ticari bankalar, kredi ile birlikte kırsal yoksulların büyük miktarda tasarruf yapmasını sağlamışlardır. Bu bağlamda, birçok sivil toplum örgütü, kredi birlikleri ve kredi kooperatifleri mikrofinansmanın finansal olarak sürdürülebilir olmasının önünü açmıştır (Robinson, 2001, s.51 ).

Buna karşın, birçok banka; hükümet yada donör destekli olmadan mikro kredi sağlamaktan kaçınmıştır. Bali'deki Dagang Bankası (BDB, 1970) ve Serbest Çalışan Kadınlar Örgütü (SEWA, 1974) gibi kuruluşlar buna istisna olarak mikro kredi uygulamışlardır. SEWA'nın üyeleri, kendi üyelerinin kredi ihtiyacını karşılamak amacıyla bir banka kurmuşlardır. Hem BDB hem de SEWA destek olmadan, tasarrufa kredi kadar önem vererek ve maliyeti ve riski karşılayacak faiz oranları koyarak sürdürülebilir mikrofinansman aracı kuruluşlarının erken dönem modellerini oluşturmuşlardır (Robinson, 2001, s.52 ).

Mikrofinansmanın ticarileşmesi sürecinde 1980'ler ve 1990'lar iki ayrı aşamayı ifade etmektedir. Mikrofinansman endüstrisi 1980'lerde oluşumunu tamamlarken, 1990'larda mikrofinansmanda temel yaklaşım ticarileşme olmuştur. Nitekim bu kuruluşların ticarileşmesi, hem uygulamada hem de mikrofinansmanın sürdürülebilirliği adıyla literatüre damgasını vurmuştur. Bu dönemde Mikrofinansmanın bugün geldiği aşamayı anlamak bakımından mikrofinansmanın ticarileşmesine yol açan nedenleri ve ticarileşme sürecini anlamak gerekmektedir.

### **2.1.1. 1980'ler Mikrofinansman Endüstrinin Oluşması Dönemi**

1980'ler mikrofinansmanın bir endüstri olarak ortaya çıktığı dönemdir. 1980'lere gelindiğinde gelişmekte olan ülkelerde mikro kredi sağlayan birçok kuruluş, geri ödeme oranlarında başarı göstermiştir. Özellikle Grameen Bankasının geri ödeme oranlarındaki yükseklik, bankanın kullandığı grup kredisi yöntemi birçok kuruluş tarafından benimsenmiş, bununla birlikte düşük gelirli müşterilerine gönüllü tasarruf imkânı sağlayan kuruluşların



sayısı da artmıştır. “1980’lerde Endonezya Rakyat Bankası (BRI), ilk defa geniş ölçekli sürdürülebilir mikro bankacılık sistemini destek olmadan başlatmıştır” (Robinson, 2001, s. 53).

Bu kapsamda, finansal sistemler yaklaşımı gelişmeye başlamıştır. Mikrofinansman piyasası hakkındaki bilgilerin artması, gerekli finansal teknolojileri kullanması ve ticari finansmanla birleşmesi ile kurumsal ticari mikrofinansman oluşmuştur.

Yeni paradigma, mikrofinansman kuruluşlarının finansal olarak sürdürülebilir hale gelebilmesi için gerekli kavramların uygulanmasıdır. Bu, bireysel ve grup kredisini, yoksul kredi alan ve tasarruf yapan kişilere yönelik yeni finansal ürünleri, kurumların kâr sağlamasını sağlayacak faiz oranlarını, yenilikçi işletme ve teknoloji sistemlerini, uzmanlaşmış personel eğitimlerini ve bir çok yeniliği kapsamaktadır. (Robinson, 2001, s. 54)

Bunlara karşın, çoğu mikrofinansman kuruluşun ticari finansmanın bazı taraflarını alıp bazılarını almadığı görülmüştür. Bu yaklaşım kuruluşların bulunduğu, sivil toplum örgütlerinin gönüllü tasarrufları hareketliliğinin sağlanmasının yasak olması gibi özgün koşullardan ortaya çıkmaktadır. Diğer durumlarda da mikrofinansman kuruluşları istedikleri ticari finansman yöntemlerini seçmektedir. Bu açıdan bakıldığında, bütün mikrofinansman kuruluşlarının, ticari finansman özelliklerinden bazılarını göstermiş olsa da, yeni paradigmaya geçiş yaptığını söylemek zordur.

1980’li yıllar mikrofinansman tarihçesi için dönüm noktasıdır. Hem Grameen Bankası hem BRI (Endonezya Rakyat Bankası) yüksek geri ödeme oranlarıyla bir milyonun üzerinde müşteriye hizmet verilebileceğini göstermiştir. “Ayrıca dönemin sonunda BRI, mikro bankacılık sisteminin 6 milyondan fazla tasarruf hesabıyla desteklerden bağımsız olarak işletilebileceğini göstermiştir” (Robinson, 2001, s.54). Birçok kuruluş mikrofinansman piyasasına geçiş yapmıştır. 1980’lerde mikrofinansmanın kâr getiren geniş ölçekli hizmet verebileceği görülmüş ve 1990’larda mikrofinansman bir endüstri olarak gelişmeye başlamıştır.

### **2.1.2. 1990’lar Dönemi Mikrofinansmanın Ticarileşmesi:**

1990’lar mikrofinansman kuruluşlarının hızla arttığı ve daha fazla bireye hizmet sağlanmasının önemini arttığı dönem olarak tanımlanmaktadır. Bolivya’da BancoSol, mikrofinansman kuruluşlarının ulusal ve uluslararası finansal piyasaya ve kâr amacı güden yatırımcılara erişiminin sağlanmasında öncü olmuştur. Uluslararası anlamda bir mikrofinansman endüstrisi oluşmuştur. Uygun olan yasal düzenlemeler ve mikrofinansman

kuruluşlarının denetimi üzerine çalışmalara başlanmıştır. Banka olmayan aracı mikrofinansman kuruluşları bazı ülkelerde oluşturulmaya başlanmıştır. Mikrofinansman kuruluşlarını derecelendiren kurumlar oluşmuştur. Ticari mikrofinansman için eğitim programları başlamıştır.

1990'ların sonunda, artık ticari mikrofinansman sınırlı sayıda küçük bir grubun elinde olmaktan çıkmıştır. Hızla büyüyen bir endüstri haline gelmiştir (Robinson,2001,s.54). 1995 yılında USAID'in (Amerika Birleşik Devletleri Uluslararası Kalkınma Ajansı) yaptığı bir çalışmada kurumların sürdürülebilirliği, faiz ve ücret gelirleriyle işletme maliyetlerini karşılayamayanlar, gelirleriyle işletme maliyetlerini karşılayabilmelerine karşın ticari maliyetlerini karşılayamayanlar ve bütün maliyetlerini ve risklerini karşılayıp kâr eden kuruluşlar olmak üzere üç kategoride incelenmiştir (Robinson, 2001, s.56).

Günümüzde çoğu mikrofinansman kuruluşu birinci kategoriye aittir. Bunlar donörlerin ve hükümetlerin desteklerine bağımlı olarak faaliyetlerine devam etmektedirler. Bu kategoridekilerin kredilere faiz oranları, maliyetleri karşılamak için çok düşüktür. İkinci kategoride olan kuruluşlar maliyetlerini karşılasalar da hala devamlı olarak desteklere bağımlıdırlar. Desteğe bağımlı kuruluşlar, gerekli öz sermaye sahip olmadıklarından olayı, gönüllü tasarruf hareketliliği sağlayamamaktadır. Üçüncü kategoride olanlar ise, gelirleri hem finansal hem finansal olmayan maliyetlerini karşılamaktadır. Bu kuruluşların desteklere bağımlı olmadan kâr etmesi beklenmektedir. (Robinson, 2001, s.56)

1980'lerden bu yana yoksullukla mücadelede önemli bir alternatif olarak mikrokredi kuruluşlarına giderek talep artarken 1990'larda bu kuruluşlar, artan önemlerine rağmen giderek ticari kuruluşlar haline gelmeye başlamıştır. Oysa bu kuruluşların önemi, bankadan farklı bir çalışma ve kredi verme anlayışına sahip olmalarıydı. Mikrokredi kuruluşları 1990'lardan itibaren, bir yandan daha fazla yoksula ulaşma aracı olarak meşrulaşırken bir yandan da giderek daha fazla ticari bankaya benzemeye başlamalarıyla temel bir çelişkinin içine girmişlerdir. İşte bu çelişki günümüzdeki mikrofinansman tartışmalarında da önemini korumaktadır.

Tarihsel gelişimini izlediğimiz mikrokredi kuruluşlarıyla ilgili temel yaklaşımlar nelerdir? Aşağıda bunları ele alacağız.

## 2.2. Mikrofinansmanda Temel Yaklaşımlar

Yoksulların finansal çevreleri, mini ekonomide çok küçük miktardaki kapital kullanımınıdır. Yoksul hanelerin, kendine özgün karakteri ve çevresel faktörlere göre değişen güven ve risk durumları vardır. Yoksulluk arttıkça, yoksulların sigorta, kredi ve tasarruf gibi finansal hizmetlere ihtiyaçları da artmaktadır.

Sivil toplum örgütlerinin mikrofinansmanda bu hizmetlerde dağıtım rolü almasının birçok getirisi bulunmaktadır. Bunların başında sivil toplumla yakın ilişkide olduğundan, katılımcı kalkınmanın gerçekleşmesine yardımcı olmaktadır. İkinci olarak, sivil toplum örgütleri finansal hizmetleri tamamlayıcı sağlık, eğitim, teknik yardım gibi hizmetleri de eşgüdümlü yürütmektedirler. Bu örgütler, üçüncü olarak, yoksullara yardım etmekte hükümetlerden ve özel sektörden daha güvenilir olmaktadır. Son olarak da, bazı Sivil toplum örgütlerinin işletme benzeri uygulamaları benimsemeleri ile verimlilik ön plana çıkmaktadır.

Bunlara karşın, STK'ların donör desteklerine bağımlılığı bulunmaktadır. Bazı örneklerde başarı göstermiş olsalar da, genellikle bu bağımlılığın STK'ların hizmetlerini ve erişilebilirliğinin sınırlandığı iddia edilmektedir. Ayrıca bunlara ek olarak, geri ödeme oranlarının az olması nedeniyle faaliyetlerinin sürdürülebilir olmadığı da tartışılmaktadır. Ticari mikrofinansmanın dağıtımını ya var olan ticari bankaların şube açmasıyla, ya sivil toplum örgütleri ticari kuruluşa dönüşmesiyle ya da mikrofinansman hizmeti sağlayan yeni ticari bankalar oluşturulmasıyla sağlanır. Bolivya'daki BancoSol örneğinde, bir STK başarılı bir şekilde kâr sağlayan ticari bir bankaya dönüşmüştür. Ayrıca yapılan araştırmalarda kredilerin dönüşümden sonra bile baskın olarak enformel sektördeki yoksul kadınlara verildiği görülmüştür (Bhatt, Tang, 2001, s.322). Bu iki yaklaşım teoride kesin sınırlarla ayrılabilir aslında pratikte birçok örnekte birbirleriyle iç içe geçmiştir.

Pischke (2002)'nin yaptığı mikrofinansman tipolojisinde, sürdürülebilirliğe bakış açısına göre Ticari mikrofinansman (Tip I), Sivil Toplum Örgütleri (Tip II) ve Kooperatifler (Tip III) olmak üzere üç tip mikrofinansman kuruluşu karşımıza çıkmaktadır. Ticari bankalar ve sivil toplum örgütleri arasındaki farklılıklar tamamen desteklere bakış açısından ortaya çıkarken, kooperatifler ise dayanışmaya dayalı kendine özgü yapılanması ile ortaya çıkmaktadır (Pischke, 2007, s.139) Sivil toplum kuruluşları, yoksulluğun azaltılması için devamlı desteği savunmuşlardır. En önemli özelliği kâr amacı gütmeyen yoksulluk odaklı kuruluşlar olmalarıdır. Finansal düzenlemeleri çeşitlidir. Maksimalist bir açıyla bakarlar.

Finansal hizmetler haricinde, yemek sağlamaktan eğitime, aile planlamasından, hastalıklarla mücadeleye yoksulların durumun iyileştirilmesi için çeşitli hizmetler sağlarlar. Belli bir miktar tasarrufla birlikte grup kredisini benimserler. Yoksul insanların koşullarını geliştirmek amacıyla birlikte çalışmalarını sağlarlar. Yoksullara hizmet vermek ve kamu politikası gündeminde yoksulluğu en başta tutmak öncelikleridir.

Sivil toplum kuruluşlarında iyelik söz konusu değildir. Yönetim kurulları çeşitlidir. Temsilci bazında yönetilmektedirler. Birçok farklı görüşün temsil edildiği düşünülürse karar verme süreci diğer kuruluşlara göre daha zor ve uzundur. Buna karşın aynı zamanda, yerelle ilgili bilgisi daha fazladır ve kararları toplumun istekleri ve ihtiyaçları doğrultusunda alma olasılığı yüksektir. (Pischke, 2007, s.141)

Ticari mikrofinansman kuruluşları ise ticari yaklaşımı kullanır. Maliyet, belli bir zaman içerisinde karşılanmalıdır. Mikrofinansman kuruluşlarının kurulması aşamasında, işlem maliyetlerini ve kredi fonlarını karşılamak için başlangıç kapitaline ihtiyaç vardır. Destekler bu aşamada yada büyüme olduğu zaman kullanılmalıdır. Başlangıç destekleri, mikrofinansman kuruluşların ilk zamanda kaybedeceği parayı karşılaması için gereken zamanı azaltır. (Pischke, 2007, s.143)

Başlangıç destekleri mikrofinansman kuruluşları için önemlidir. Destekler sadece yeni mikrofinansman kuruluşlarının büyümesini hızlandırmaz, kuruluşların kurulmasını sağlar. Buna karşın ticari mikrofinansman kuruluşları için desteklerden bağımsız olmak önemlidir. Buna neden olarak, desteklerin işlem maliyetlerin masraflı olmasını birinci olarak gösterirler. Desteği almak için gerekli sürecin geçmesi gerekmektedir. Bu da hem zaman kaybı hem de para kaybıdır. Ayrıca donörlere bağlı olmak, kuruluşların kendilerini değerlendirmesine fırsat bırakmamakta ve böylece mikrofinansman kuruluşlarının gelişmesini engellemektedir. Bu tip kuruluşlar müşterileriyle sadece finansal ilişkiler kurmaktadır. Bu bağlamda minimalist bir açıları vardır (Pischke, 2007, s.140-145).

Geçmişte başarısız olan programlar, yüzünden bazı kesimler mikrofinansmana şüpheli yaklaşmışlardır. Mikrofinansman uygulayan kuruluşların çeşitli olması ve her birinin değişik yöntemler uygulamasından dolayı, finansal hizmetlerin dağıtımıyla ilgili belirli bir tasarım yoktur. Buna karşın bir genelleme yapıldığında mikrofinansmanın dağıtım aracı olarak sivil toplum örgütleri, ticari bankalar ve kooperatifler olmak üzere üç temel kuruluş ortaya çıkmaktadır. Bu üç temel kuruluşa göre de sosyal ve finansal sürdürülebilirlik olmak üzere iki temel yaklaşım ortaya çıkmıştır.

Literatürde sosyal performans ve finansal sürdürülebilirlik yaklaşımlarının değişik adlandırılmaları mevcuttur. Bu bağlamda, örnek olarak, Copestake (2007) finansal performans ve sosyal performansı kullanmış, Schreneir (2002), yoksulluk yaklaşımı ve sürdürülebilirlik yaklaşımını, Bhatt ve Tang (2001), minimalist hizmet dağıtımı ve bütünleşmiş hizmet dağıtımını, Robinson (2001) ve Rhyne (1998), finansal sistemler yaklaşımı ve yoksul kredi yaklaşımını, Armendariz, Morduch (2005) sübvansiyon ve sürdürülebilirlik ayrımlarını kullanmışlardır.

Bu yaklaşımlardan, finansal sürdürülebilirlik yaklaşımı kuruluşların devamlılığı için finansal olarak kendi kendine yeten donör yada hükümet desteklerinden bağımsız olması gerektiğini savunurken, sosyal performans yaklaşımı, sosyal görevlerinin yerine getirmelerinin finansal sürdürülebilirlikten daha üstün olduğunu savunmuşlardır. Buna göre bu bölümde bu iki yaklaşım incelenecek ve karşılaştırılacaktır.

### **2.2.1. Sosyal Performans Yaklaşımı.**

Müdahaleci yoksulluğu azaltma ile toplumsal kalkınma paradigmaları, sosyal performans yaklaşımının çıkış noktasıdır. Bu yaklaşımı savunanlara göre mikrofinansman diğer yoksulluğu azaltma projeleriyle bütünleşmiş olarak uygulanmalı ve amacı yoksulların kırılganlıklarını azaltmak, hane ve birey refahını arttırmak olmalıdır. Mikrofinansman okuma-yazma, aile planlaması gibi toplumun kalkınması ile ilgili programları tamamlayıcı nitelikte olmalıdır (Mayoux,1999: 960).

Bu yaklaşımın en önemli savunucusu, Jonathan Morduch'tır. Morduch 2000 yılında yazdığı Microfinance Schism adlı makalesinde, sosyal performansın önemini vurgulamış ve mikrofinansman kuruluşlarının ticarileşme nedenlerinin gerçeği yansıtmadığını savunmuştur. En bilinen örneği uygulamada Grameen Bankası'dır.

Sosyal performans yaklaşımını savunanlar, küçük miktarda tasarruf yapma ve kredilerin kontrolü üzerinde yoğunlaşmaktadırlar. Ayrıca bu yaklaşımda hedef kitle en yoksuldur. Bu açıdan, bu gruba hizmet götürmenin maliyeti daha yüksektir. Buna karşın başarının ölçülmesi daha kolaydır: Başarının ölçütü, yoksulların ihtiyaçlarının kısa vadede ne kadar iyi karşılanabildiğidir. Bu yaklaşımı benimseyenler bağış ve yardımlar ve müşterilerinin geri ödemelerini, maliyet ile gelir arasındaki farkı kapatmada kullanırlar (Schreiner, 2002, s. 597).

Bu yaklaşımın en önemli özelliği hükümet ve donörlerin desteğine bağıllık olmuş ve bu çok eleştirilmiştir. Yoksulun yoksulunun finansal hizmetlere ulaşması için faiz oranlarının düşük tutulması gerekliliği savunulmuş ve bunun yapılması için tek çözüm donör veya hükümet destekleri olduğu savunulmuştur. Bununla birlikte zorunlu tasarruf bir başka önemli özelliğidir. Buna göre, mikrofinansman kuruluşlarının başarısı, hizmetlerin ne kadar kişiye gittiği değil, hizmetlerin derinliği ve ulaştığı kesimdir. Belli bir miktar kredinin onaylanması için kredinin belirli bir yüzdesinin tasarrufa ayrılması gerekmektedir.

Sosyal performans yaklaşımını savunanlar, ticari bankaların yoksul insanlara hizmet etmekte isteksiz olduğunu savunurlar. Buna göre yoksullara hizmet etmek kâr getiren bir iş değildir, ayrıca işlem maliyeti yüksektir (bin tane 100 doları yönetmek, bir tane 100.000 doları yönetmekten çok daha pahalıdır). Buna göre, sosyal performans yaklaşımını savunanlar ticarileşme sonucunda kuruluşların hedef kitlesini yoksullarda daha az risklilere olmak üzere değiştireceklerini belirtmektedirler. Bunlarla birlikte, mikrofinansmana verilen desteğin, diğer yardım kuruluşlarına verilen desteklerden daha verimli olduğunu savunmaktadırlar. Sosyal performans yaklaşımını benimseyenlere göre, uzun vadede kredi kuruluşlarının sürdürülebilirliği her ne kadar önemli de olsa, bunun sağlanması için desteklerin kaldırılmasını gerekli olarak görmemektedirler. Bu yaklaşıma göre yoksulun yoksuluna ulaşmak için destek gereklidir (Emily Chamlee-Wright,2005, s.6).

Yoksulluk sadece paraya ulaşamamak değil aynı zamanda kırılabilirlik, güçsüzlük ve bağımlılıktır. Yoksulluğun azaltılması için finansal hizmetler tek başına yeterli değildir. Kredinin yanında, başka girdilere ihtiyaç vardır. Bu girdiler olmazsa mikro girişimcilerin krediyi üretken bir şekilde kullanmaları zordur. Yoksulların değişik ihtiyaçları, amaçları, riskleri, yatırım fırsatları ve engelleri göz ardı edilmektedir.

Yoksulun yoksulu olarak tanımlanan sınıf, gelişmekte olan ülkelerde, finansal olarak dışlanmanın yanı sıra sosyal dışlanma, ayrımcılık, kronik hastalıklar gibi birçok güçlüklerle karşı karşıyadır. Bu gruba, okuma yazma, mesleki beceri, sağlıklı yaşam, acil durumlar için tasarruf gibi sorunlarına çözüm olacak hizmetlerin sağlanması gerekmektedir. Bu bireylere mikro kredi belli noktalara göre işe yarar olsa da, etkileri başka hizmetlerle desteklenmediği sürece, asgari düzeyde kalacaktır. Buna bağılı olarak bu gruba hizmet veren mikrofinansman kuruluşlarının sürdürülebilir olması gibi bir durum söz konusu değildir.

Sosyal performansı savunanlara göre, mikrofinansmanı yapması gerekenler sivil toplum kuruluşlarıdır. Sivil toplum kuruluşları aldıkları hükümet yada donör destekleriyle maliyetlerini kapatmalı ve finansal endişelerden uzak olarak yoksul kesime hizmet etmelidir.

Grameen Bankası sosyal performans yaklaşımının en bilinen kuruluşudur. Grameen Bankası sadece en bilinen kuruluş değil aynı zamanda şu anda var olan çoğu mikrofinansman kuruluşunun örnek aldığı kuruluştur. Grameen Bankası, 1976 yılında Bangladeş'te kurulmuştur. Kurucusu Muhammed Yunus, Grameen Bankasındaki başarıları sonucu 2006 yılında Nobel Barış ödülü almıştır.

1970'li yılların ortasında, Bangladeş yeni bir devlet kurma yolunda ilerlemeye başlamıştır. 1971 yılında Pakistan'dan bağımsızlığını ilan ettikten sonra iki yıl süren sel sonrası kuraklık dönemi başlamıştır. Bu döneme binlerde insan hayatını kaybetmiştir. 1973-1974 yılları arasında Bangladeş'in nüfusunun %80'den fazlası yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır (Armendariz ve Morduch, 2005, s.11).

Bangladeş'in Güney Doğusunda bulunan Chitagong Üniversitesinde ekonomi profesörü olan Muhammed Yunus, ilk olarak 1976 yılında üniversite yakınında bulunan Jobra köyündeki yoksul hanelere kredi vermeye başlamıştır. Kendi cebinden verdiği küçük miktarda paralarının, köydeki insanların, işletmelerini yürütmelerini sağladığını ve teminatları olmamasına karşın borçlarını geri ödediklerini görmüştür. Kendi imkânlarıyla fazla ileriye gidemeyeceğini anlayan Yunus, 1976 yılında Bangladeş Merkez Bankasını ikna ederek, Jobra köyünde özel bir şube açmalarını sağlamıştır (Armendariz ve Morduch, 2005, s.11). Bu şubeler daha sonra, Bangladeş çapında yayılmıştır. Günümüzde, Grameen Bankası, 1181 şubesi, 11777 çalışanı ile 42127 köye hizmet götürmektedir. Toplamda 3,9 milyar dolar kredi dağıtmaktadır. Bunun 3,6 milyar doları geri ödenmektedir. Bu da %98 oranında geri ödeme demektir (Yunus, 2007, s.235). Grameen Bankası sosyal performansı her zaman finansal sürdürülebilirliğin önünde tutması, grup kredisinin öncüsü olmasıyla, en yoksula hizmet götürmeyi hedeflemektedir.

Bu bağlamda Grameen Bankasının özellikleri önemlidir. İlk olarak Grameen Bankası, toprağı olmayanları hedeflemektedir. Grameen Bankası, grup kredisi yöntemini kullanmaktadır. Gruplar, yarım dönümden az arazisi veya yarım dönümden az arazi eş değeri varlığı olanlardan oluşmaktadır. Bu homojenlik kredi alanlar arasında dayanışma sağlamaktadır. Grameen Bankası, müşterilerine yeni bir eğitim vermek yerine, onların mevcut yeteneklerini kullanabilmeleri için kredi vermektedir (Fatukasi, 2005, s.11-16).

Geri ödemeler haftalık olarak yapılmaktadır. Kredinin ağırlığı haftalık ödemelerin küçüklüğüne ve düzenliliğine dağıtmakta ayrıca banka çalışanlarının geri ödemeleri takip etmesi kolaylaştırmaktadır. “Grameen Bankası, %20 faiz oranıyla gelir oluşturuvcu krediler, %8 faiz oranıyla emlak kredisi ve % 5 faiz oranıyla Grameen bankası ailelerinin çocukları için yüksek öğrenim kredisi olmak üzere üç tip kredi vermektedir” (Yunus, 2007, s.235). Bu faiz oranları, geleneksel bankaların kullandığına ya eşit yada bazı durumlarda daha yüksektir buna karşın enformel yollardan elde edilen kredilerin faizlerine göre daha düşüktür (Fatukasi, 2005:11-16).

Üyeler, haftada en az bir taka (Bangladeş para birimi) olmak üzere grup fonunda tasarruf yapmak zorundadır. Ayrıca anaparanın yüzde 5’ini de grup fonuna koymak zorundadırlar. Ayrıca acil durum fonunu da belli bir miktar sigorta parası ödemeleri gerekmektedir. Banka görevlileri, sorumluluğu altında olan gruplarla doğrudan ve devamlı iletişim içinde olmaları, yoksul kesimin ihtiyaçlarına daha vakıf olmalarını sağlamaktadır. Ayrıca, banka çalışanlarının yerel koşulları daha iyi anlaması kolaylaşmakta ve kredilerin kontrollerini ilk elden yapabilmeleri mümkün olmaktadır (Fatukasi, 2005, s.11-16).

Grameen Bankası bütün görüşmelerini ve işlemlerini diğer üyelerin önünde gerçekleştirmektedir. Bu da banka işlemlerinin açık ve dürüst olmalarını sağlamaktadır. Grameen Bankası personeli projelere atanmadan önce, beş ay alanda olmak üzere altı aylık eğitimden geçirilmektedir. Özellikle alandaki eğitim, yoksulların hayatlarını anlamalarına ve böylece yoksulların ihtiyaçlarını karşılamada daha duyarlı olmalarını sağlamaktadır. (Fatukasi, 2005, s.11-16)

Grameen Bankası’nda özellikleri göz önüne alındığında, sosyal performansı savunanlar için, yoksula ulaşmak en önemli amaç ve aynı zamanda endişedir. Finansal dürtülerle bu amacından sapmak kabul edilebilir değildir. Grup yöntemi ile dayanışma sağlanırken bir yandan da ölçek ekonomisi kullanılarak maliyetler azaltılmakta, teminat sorunu ortadan kaldırılmaktadır. Amaç yoksulun yoksula olabildiğince ulaşmaktır.

### **2.2.2. Finansal Sürdürülebilirlik Yaklaşımı:**

1995 yılında bir Dünya Bankası kuruluşu olarak kurulan Yoksullara Yardım için Dayanışma Grubu (CGAP), Birleşmiş Milletler olmak üzere birçok uluslar arası kuruluş mikrofinansmanın kuruluşlarının sürdürülebilir olmasının gerekliliğini savunmuşlardır. Finansal sürdürülebilirlik yaklaşımı bir başka deyişle ticarileşme yaklaşımı, mikrofinansman literatüründe baskın olmuştur.



1960-1970'lerde ortaya çıkan başarısızlıkların nedenleri kurumsallığın olmamasına bağlanmış ve mikrofinansmanın başarılı olabilmesi için kurumsal sürdürülebilirlik anahtar rol olarak ortaya konmuştur. Buna bağlı olarak da finansal olarak sürdürülebilirlik gerekmektedir. Bu anlayışa göre, destekli programlar güçsüz ve ilgilerini hızlı bir şekilde odaktan çekebilmektedir (Braun ve Woller, 2004, s.8).

Bu yaklaşıma göre, iyi bankacılık (Best Practice) prensibini benimseyen mikrofinansman kuruluşları, büyük ölçüde yoksulluğu ortadan kaldıracaklardır. Donörlerden aldıkları desteklerden kurtularak en sonunda sürdürülebilir kuruluşlar olmayı başaracaklardır. Böylece bütçelerindeki sınırlamalardan kurtulup daha fazla yoksula ulaşabileceklerdir. Burada anahtar, hanelerin ucuz krediye değil krediye erişebilme ihtiyacıdır. Bu sağlamak ve hizmetlerin ulaşmasında bir sorun olmadan yüksek faiz oranları uygulanabilir. Bu özellikle CGAP, USAID, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı ve diğer anahtar donörlerin “en iyi yöntem” olarak ortaya koydukları yaklaşımdır (Morduch, 2000, s.617).

Yoksullara hizmet veren, sivil toplum kuruluşları, sınırlı bütçeleriyle, mikrofinansman arzına tam olarak cevap verememektedir. Bunlar krediyi düşük maliyetten verse bile hizmet ettikleri kesim sınırlı kalmaktadır. Gönüllü tasarruf hizmetleri yok denecek kadar azdır. Bunların yanı sıra birde hükümet yada donör destekli resmi finansal kuruluşlar vardır. Bunlar çoğu zaman yoksula değil yerel elitlere hizmet etmektedir. Bununla birlikte, bu kuruluşların alacakları fazla ve büyük kayıpları vardır (Robinson, 2001, s.46).

Finansal sürdürülebilirlik yaklaşımının altında neo-liberal kalkınma yani ekonomik büyüme yaklaşımı bulunmaktadır. Buna göre toplumda ekonomik büyüme sağlanırsa, diğer bütün sosyal, siyasal ve kültürel sorunlarda çözüm bulacaktır. Kalkınmayla ekonomik büyümeyi aynı olarak gören bu yaklaşıma göre mikrofinansman kuruluşları ancak finansal sürdürülebilir olursa daha fazla yoksul insana ulaşabilir. Ayrıca, mikrofinansman kuruluşları faiz oranlarını maliyetlerle dengesini kurmalı, grupları kullanarak dağıtım maliyetini azaltmalıdır (Mayoux, 2000, s.2).

Bu yaklaşımın iki argümanı vardır. Birincisi mikrofinansmanın hedef kitleleriyle ilgilidir. Buna göre yoksulun yoksulu, mikrofinansman için uygun değildir. İkincisi ise, sübvansiyon yöntemi ile mikrofinansman kuruluşlarının işleyişlerinin eksik kalacağı ve finansal piyasalarda yer alamayacağıdır.

Birinci argümana göre, mikrofinansman iyi beslenmemiş, hasta ve yeteneği ve bilgisi olmayan yoksullar için uygun değildir. Bu tip yoksullar, krediyi ilk önce yiyecek, sağlık,

barınma gibi temel ihtiyaçlarına harcayacaklarından, geri ödeme ve tasarruf yapamayacaklardır. Bu bireylerin borca değil temel ihtiyaçlarının karşılanmasına ihtiyaçları vardır. Bu bireylerin hükümet yada donör desteklerini ve yardımları sağlayacak kuruluşlara ihtiyaçı vardır. Bu insanlar için mikrofinansman ikinci adım olmaktadır. İlk önce çalışma yetisini yeniden kazanmalı yani ekonomik olarak aktif hale gelmeli, daha sonra kredi almalıdırlar (Robinson, 2001, s.20).

Finansal sürdürülebilirlik yaklaşımını savunanlar, kredi alanlar ve tasarruf yapanlar arasındaki ticari finansal aracı kuruluşlara yoğunlaşmaktadır. Bu yaklaşımda, kuruluşların finansal olarak kendine yetmesi ön plana çıkmaktadır. Dünya çapında kredi vermeye değer yoksulların karşılanamayan kredi arzı, bu kuruluşlarla karşılanmaktadır. Bu aracı kuruluşlar, ekonomik olarak olan aktif yoksullara karşılanabilir maliyetlerle kredi ve tasarruf hizmeti sağlamaktadır. Kredi portföyleri tasarruf, ticari borçlardan ve kâr için yapılan yatırımlardan oluşmaktadır.

Finansal sürdürülebilirlikleri savunanlara göre girişimci yoksullar için ise mikrofinansman ekonomik ve sosyal anlamda koşullarını düzelterekleri güvenilir bir yöntem olmaktadır (Robinson, 2001, s.21). Buna ek olarak, işletme kapasitelerini büyüttükten sonra, bu bireyler mikrofinansman kuruluşlarının yada hatta formel bankacılığın güvenilir müşterileri olabilmektedirler.

İkinci argümana göre, desteklerle sürdürülebilirlik sağlamak, pahalı, belirsiz ve davranış biçimi oluşturan tehlikeli ve akıllıca olmayan bir yöntemdir. Destekler yerine kâr amacıyla çalışmakla birlikte piyasanın alt katmanına hizmet etmeye bağlılık göstermekte ve minimalist bir açıyla bakmaktadır. Bireysel kredilerle, çeşitli kredi tipleri ve diğer finansal hizmetler kredi verme yöntemleridir. Verimli finansal piyasalar yaratarak ve sürdürülebilir kuruluşlar kurarak yoksullara hizmet etmeyi amaçlamışlardır. Bunu yapacak olan kuruluşlar, izinli bankalar ve tasarruf ve kredi sağlamaya yetkili şirketlerdir. Yönetiminde, sosyal görevi benimsemiş yatırımcılar olması idealdir (Von Pischke, 2007, s.140).

Eğer mikrofinansman kuruluşları olgunlaşır ve hala maliyetlerini karşılayamaz durumda olursa, yoksulların aleyhine bir durum oluşmaktadır. Maliyeti karşılayacak faaliyetler “ iyi yönetim” sayılmaktadır. Destekli mikrofinansman kuruluşlarının rekabet etmeye ihtiyaçı yoktur. Başlangıç destekleri ile devamlı destek arasındaki fark önemlidir (Von Pischke, 2007, s.137-147). Finansal sürdürülebilirlik yaklaşımını savunanlar daha az yoksul olan kesimin formel finansal sisteme eklenmesini hedeflemektedir. Geleneksel anlamda

faiz oranlarını düşürmek için yapılan sübvansiyon kabul edilebilir değildir. Destekler, yoksul bireylerin kendilerini organize etmelerine yardımcı olacak sosyal aracılığa odaklanmalarını arttırmak amacıyla kuruluşlara verilmelidir (Bhatt, Tang, 2001, s.325). Bu yaklaşımda bağışlar ve yardımlar, başlangıç maliyetleri ve müşterilerden aldıkları ile arzın maliyeti arasındaki farkı uzun vadede kapatacak bir başka deyişle maliyeti düşürecek yeni yöntemlerin bulunması için kullanılmalıdır (Schreiner, 2002, s.592).

Gün geçtikçe daha çok mikrofinansman kuruluşu yardımlara karşı çıkmakta ve maliyetlerini karşılayacak faiz oranları koymaktadır. Bu tip kuruluşlarda destekler, müşterilerinin kredi alma maliyetlerini düşürmek için doğrudan kullanılmamaktadır. Burada destek, müşterilerin işlem maliyetlerine değil kurumsal kalkınmaya harcanmaktadır. Örneğin, başlangıçta alınan destekler, yerel çalışanların eğitimine, teknolojik sistemlerin kurulmasına ve diğer malların sağlanmasında kullanılmaktadır (Von Pischke, 2007, s.147).

Finansal sürdürülebilirlik yaklaşımını savunanlar, sürekli donör desteğine bağlı olmanın ters etkileri üzerinde durmuşlardır (Chamlee-Wright,2005, s.6). Onlara göre kredi alanın çıkarının ve yatırımcıların aynı noktada bulunduğu yer ticarileşmedir. Sürekli donör desteğine erişimi olan kuruluşların, ticari standartlara gelmek için gerekli açıklık ve hesap verilebilirlik özelliklerinin olmadığını savunmuşlardır. Mikrofinansman kuruluşları desteğinin geldiğini bildiği sürece, piyasada yer edinmek için bir çaba harcamayacak ve sürekli olarak bu desteklere bağlı olarak devamlılığını sürdürecektir. Destekli çalışan mikrokredi kuruluşlarıyla ilgili ifade edilen bir başka sorun da, fonların devamlılığını sağlamak için donörlerle arasını iyi tutmak, zorunluluğuna bağlı olarak, bunun yoksulların ihtiyacı olan finansal hizmetleri sağlamaktan daha önemli hale gelebilme olasılığıdır.

Verimlilik tartışmalarında ise diğer yoksulluğu azaltma stratejilerine göre destekli mikrofinansmanın üstünlüğünü kabul etmektedirler; bununla birlikte, mikrofinansmanın ticarileşmesi ile müşteri isteklerine daha iyi cevap verileceğini ve verimliliğin daha da artacağını ileri sürmektedirler (Chamlee-Wright,2005, s.7).

Endonezya Rakhyat Bankası (BRI) ve Bolivya'daki BancoSol, kâr edebilen mikrofinansman kuruluşlarına örnektir. Bu kuruluşların, kurumsal sürdürülebilirlik ve hizmetlerin ölçeği arasındaki ilişki incelendiğinde, hizmetlerin ulaşmasının devamı kuruluşların kendi kendine yetmesine bağlıdır (Robinson, 2001, s.58-60).

Bu yaklaşıma göre, yoksulluğun üzerinde geniş ölçekli etki yaratmak için, kredi veren kuruluşların hiçbir desteğe muhtaç olmadan finansal olarak bağımsız olması gerekmektedir.

Uzun vadede yoksulluğun azaltılmasını sosyal hedef haline getirmiş olan, sürdürülebilir bağımsız finansal kuruluşların, yoksullara istenilen düzeyde yardım edebileceğini savunmaktadırlar.

Bu yaklaşıma örnek olarak Endonezya Rakyat Bankasının (BRI) Kupedes Kredi Programı verilebilir. BRI 1984 yılında bu programı başlatmıştır. Bu program, Robinson (2001, s.10)'un belirttiği ekonomik olarak aktif yoksullar için uygundur. Bu bağlamda, destekten bağımsız olarak sürdürülebilir olmuştur. Ekonomik olarak üretken olan herkes tarafından kullanılabilir. Bu krediyi alabilmek için kredi değerince teminata sahip olmak gerekmektedir. Grup kredisi yerine bireysel kredi yöntemi benimsenmiştir.

Bu programın diğer programlardan farkı, belirli bir kısma hizmet vermesidir. Bu programdan yararlanabilmek için ekonomik olarak üretken olması ve en azından teminat gösterebileceği varlığı olması gerekmektedir. Ayrıca, yoksul kesimin ilk başta finansal hizmetlerden yararlanmasına engel olan teminat sorununa da çözüm bulamamış, geleneksel anlamda olmasa da teminat talep etmiştir. Bu örnekten yola çıkarak bile finansal sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için mikrofinansman kuruluşlarının yoksullardan beklentilerin artırması başka bir deyişle, yoksulun yoksulundan uzaklaşması durumu ortaya çıkmaktadır.

### **2.2.3. Mikrofinansman Yaklaşımlarının Karşılaştırılması:**

Mikrofinansman, yoksullar için kredi ve tasarruf sağlamaktır. Hemen hemen bütün mikrofinansman kuruluşları, amaçlarının yoksulların refahını arttırmak olduğu konusunda hem fikir olsa da bu amaca ulaşmayı nasıl sağlayacakları konusunda ayrılmaktadırlar (Schreiner, 2002, s. 591). Ticarileşme ve sosyal performans arasındaki görüş farkı mikrofinansman kuruluşlarının amacıyla ilgilidir (Chamlee-Wright, 2005, s.6). İki yaklaşımın da temelinde yoksulların finansal hizmetlere ulaşmasını sağlamak düşüncesi vardır.

Morduch 2000 yılında yazdığı Microfinance Schism adlı makalesinde, finansal sürdürülebilir yaklaşımın varsayımlarını inceleyip, bu varsayımların gerçek hayat koşulları ve mikrofinansmanın hizmet etmesi gereken kitle bağlamında tartışmıştır. Sürdürülebilir mikrofinansman kuruluşlarını savunanların başlangıç noktası, hanelerin ucuz krediye değil, krediye ulaşmaya ihtiyacı olduğudur (Morduch, 2000, s.620).

Bu bağlamda Morduch'a göre, ticarileşmeyi savunanların sekiz tane argümanı vardır. Birincisi, finansal hizmetlerin maliyetinin artması, talebi azaltmaz. İkincisi, finansal olarak

sürdürülebilir programların yoksulluğun azaltılmasında daha başarılı olduğudur. Üçüncü olarak sürdürülebilir olmaları ticari piyasaya girmelerini sağlar. Dördüncü olarak, desteğe ihtiyaç duymadıklarından, yoksullukla mücadelede daha güçlü silahlardır. Beşinci olarak, destekli programlar efektif tasarruf hareketliliğini göz ardı ederler. Altı, destekli programlar verimsizdir ve batmaya mahkumdur. Yedi, başarılı mikrofinansman programları hükümetlere ait olmayanlardır. Son olarak da destekli krediler bazen yoksul olmayanlara politik çıkarlar doğrultusunda verilmektedir (Morduch, 2000, s.620).

Finansal performans, maliyetlerin ne kadarının kullananlar tarafından ödendiğine göre belirlenir. Sosyal performans, kullanan insan sayısı (hizmetin genişliği), kullananların sosyal statüsüne (hizmetin derinliği) ve doğrudan ve doğrudan olmayan yararlarına (etkinin kalitesi) göre belirlenir. Yeni yöntemlerin ortaya çıkması hem sosyal hem finansal performans için yararlı gelişmedir. Faiz oranlarının yükselmesi finansal performansı arttırırken, sosyal performans üzerindeki etkisi tartışmalıdır (Copestake, 2007, s.1723).

Finansal sürdürülebilirlik yaklaşımı ile sosyal performans yaklaşımını savunanlar arasındaki farklılıklar beş ana konu etrafında toplanabilir. Birinci ayrılık, kimin krediye ihtiyacı olup kimin olmadığıdır. İkincisi, mikrofinansman kuruluşlarının devamlılığını sağlamak için finansmanını hangi yöntemle sağlaması gerektiğidir. Üçüncüsü, faiz oranlarının belirlenmesi sorunudur. Dördüncüsü, mikrofinansman kuruluşlarının başarı ölçütünü ne olduğu tartışmasıdır. Beşincisi ise kredi dışında kalan finansal hizmetlerin öneminin vurgulanmasıdır.

İlk olarak, mikrofinansmanın hizmet edeceği yoksulun tanımlanması gerekmektedir. Her iki yaklaşımında, mikrofinansmanın hizmet götürmesi gerektiği yoksul tanımı farklıdır. Finansal sürdürülebilirliği savunanlar, mikrofinansmanın, ekonomik olarak aktif olan yoksul kesime hizmet ettiğini savunurken, sosyal performansı savunanlar, yoksulun yoksuluna hizmet götürmesi gerektiğini savunmuşlardır.

Finansal sürdürülebilirlik yaklaşımı savunanlar mikrofinansman kuruluşların sürdürülebilirliğine odaklanırlar. Bu açıdan, önemli olan verilen kredilerin geri alınabilmesi ve kuruluşun kendi kendine ayakta durmayı başarmasıdır. Dolayısıyla, mikrofinansman kuruluşlarının piyasaya uygun bir biçimde ticari bir kuruluş olarak hareket etmesi gerekir. Bu bağlamda sürdürülebilir kuruluşları savunanlar, zaten koyulan yüksek faiz oranlarını ödeyemeyecek durumda olan, bireylerin yada hanelerin, mikrofinansmana değil, sağlık,

eğitim gibi başka hizmetlere ihtiyaç duyan kesim olduğunu söylemektedir (Robinson, 2001, s. 20).

Buna karşın, sosyal performansı savunanlar, yoksul hanelerle zengin kesim arasında bile çok çeşitli gruplar bulunmakta olduğunu ve yoksulların çok küçük miktarda bile olsa kredi ihtiyaçı içinde olduklarını savunmaktadırlar (Morduch, 2000, s.625). Buna göre, mikrofinansman, yoksulların finansal hizmetlere erişimini sağlamaktır, riskli olan yoksulun yoksulu kesimin başka hizmetlere yönlendirilmesi mikrofinansmanın amacına terstir.

İkinci, ayrıldıkları nokta, mikrofinansman kuruluşlarının devamlılığının sağlanması için sermayesini nereden sağlayacağdır. Burada, tartışma, kuruluşların yoksulluğu azaltma amacından sapmadan ve destekleri olmadan, kendi kazançları ile sürdürebilirliğini sağlayıp sağlayamayacağdır.

Mikrofinansman hizmetlerinin maliyeti, fiyat maliyeti ve işlem maliyetinin toplamıdır. Fiyat maliyeti, faiz ve ücretler için yapılan doğrudan nakit ödemelerdir. Mikrofinansman kuruluşlarının geliri fiyat maliyetinden sağlanmaktadır. İşlem maliyeti ise ulaşım, vergiler, yemek, evraklar gibi doğrudan olmayan nakit harcamalarıdır. İşlem maliyeti mikrofinansman kuruluşları için gelir oluşturmamaktadır. Fiyat maliyeti dāhili geri ödeme oranı ile en iyi Şekilde llr. İşlem maliyeti ise finansal hizmetlerin verilmesi için gerekli nakit miktarının bulunması ile belirlenir (Schreiner, 2002, s.593). Bu bağlamda, mikrofinansman kuruluşlarının hayatta kalabilmesi için bir Şekilde bu maliyetleri karşılayabilmesi gerekmektedir.

Finansal sürdürebilirliği savunanlar, mikrofinansman kuruluşlarının maliyetlerini, faiz oranlarını düzenleyerek, kendilerinin karşılayabileceğini savunurken, sosyal performansı savunanlar, maliyetlerin karşılanmasında, mikrofinansman kuruluşlarının desteklere ihtiyaç duğuğunu savunmuşlardır.

Devlet destekli kredi programlarının geçmiş başarısızlıkları, sübvansiyonlara karşı bir ön yargı oluşturmuştur. Buradan ıkarılan dersler göz önünde bulundurulurken, mikrofinansman programlarında kullanılmalıdır ki, yapılan araştırmalara göre mikrofinansman kuruluşları bu sübvansiyonları iyi bir organizasyon içinde kullanmaktadır ve Grameen Bankasıda buna örnektir. (Armendariz ve Morduch, 2005, s.235-240),

Finansal olarak sürdürebilir programların ticari finansal piyasaya girebilmeleri için donör desteklerinden kurtulması gerekmektedir. Burada yeniden neden formel bankaların

yoksullara kredi vermediğine dönülmesi gerekmektedir. Yoksullar, finansal olarak güvenilir olmaması, bankaların kimin riskli kimin riskli olmadığına karar vermesinin zor olması ve maliyet sorunlarına bağlı olarak, formel bankalar tarafından finansal piyasaların dışında bırakılmaktadır. Eğer mikrofinansman kuruluşları ticarileşirse aynı sorunla yüzleşmek zorunda kalacaklardır. Çünkü desteklerin ortadan kaldırdığı teminat sorunu yeniden ortaya çıkacaktır. Geri ödemenin yüksek olacağına dair inanç ticari krediyi güvence altına almaya yetmeyecektir (Morduch, 2000, s.623-626).

Finansal olarak sürdürülebilirliği savunanlar, destekli programların verimsizliği ve uzun vadede varlığını başarısız olacağını iddia etmektedir. Buna göre destekli programlar önemli sayılara ulaşmadan başarısız olurlar. Buna karşın, sosyal performansı savunanlar, bu programların geçmiştekilerden farklı olduğunu ve Grameen Bankası gibi kuruluşların dört milyonun kişinin üzerinde sadece Bangladeş'te kredi verdiğini belirtmişlerdir (Morduch, 2000, s. 623) .

Ayrıca, desteklerin belli bir süre sonra biteceği argümanı vardır. Buna karşın, yoksulluğun azaltılması, hükümetlerin ve donörlerin en üst önceliği olduğundan mikrofinansman kuruluşlarına olan destek uzun dönem devam edeceği öngörülmektedir. Çünkü yoksulluğun azaltılması bir günde ortadan kalkacak bir şey değildir buna bağlı olarak da destekler bir günde çekilmeyecektir (Morduch, 2000, s. 623-625).

Bunlara ek olarak, hizmetlerin devamlılığı, zaman bağlamında mikrofinansman arzının devamlılığıdır. Eğer bir toplum yoksulun şu anda ve gelecekteki refahını düşünüyorsa, zaman önemlidir. Devamlılığın ölçülmesi geleceğe bağlı olduğu için zordur. Karlılık desteğin kesilmesi durumunda kuruluşun devam etmesini sağlar. Teoride, kâr etmek devamlılığı sağlamak için yeterli değildir. Ayrıca devamlılığın olması için karda şart değildir destekler sonsuza kadar sürebilir (Schreiner, 2002, s. 596). Yoksulluk devam ettiği sürece bunu azaltmak için yapılan programlar da desteklenecektir (Morduch, 2000, s.626).

Aşırı destek bazı durumlarda çok büyük sorunlar çıkarsa da, bazı programların sosyal görevlerini yerine getirmek için devamlı destek almak en önemli araçtır. Bu programların desteği kesilirse, programlarda bitmektedir. Ayrıca, mikrofinansman kuruluşlarını yoksulluğun azaltılması yönünden en başarılı olanlarının da sürdürülebilir olanlar olduğuna dair bir kanıt yoktur (Morduch, 2000, s.621).

Bir başka tartışmada, desteklerin olması değil, desteklerin nasıl kullanıldığı üzerine yapılmaktadır. Finansal sürdürülebilirliği savunanlar (Campion, 2008; Robinson, 2001),

desteklerin varlığını kabul etse bile, bunların kullanım alanlarını sınırlı olması gerektiğini savunmuşlardır. Destekler sadece başlangıç yada daha sonra yeni bir yöntem için kullanılan yatırımlardan daha öteye gitmemesini savunmuşlardır. Buna karşın, sosyal performansı savunanlar, mikrofinansmanın temel amacına ulaşması için desteklerin bir özgürlük alanı yarattığını böylece, mikrofinansman kuruluşları kendi özgün yapısı içerisinde yoksulun yoksuluna ulaşabilmektedir.

Bunlara ek olarak, programlar kâr ettiklerini ileri sürseler bile sistematik olarak destek almaya devam etmektedir. Buna bağlı olarak, sürdürülebilir yani kâr eden mikrofinansman kuruluşu örneğine rastlanmamaktadır. 2003 yılında Mikro Bankacılık Bülteni'nin (Microbanking Banking Bulletin, 2003) 124 tane finansal sürdürülebilir olduğu iddia edilen mikrokredi kuruluşu üzerinde yaptığı araştırmaya göre bu kuruluşların sadece %50 oranında finansal olarak sürdürülebilir olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, daha yoksul sınıfa hizmet vermek için de sübvansiyonun devam ettiği de görülmüştür (Armendariz ve Morduch, 2005, s.232,; Brau ve Woller, 2004, s.9) Bu bağlamda, sürdürülebilir olanların desteksiz olarak başarılı olacağına dair bir kanıtta bulunmamaktadır.

Finansal sürdürülebilirlik ve sosyal performansın, üçüncü olarak ayrıldıkları nokta, faiz oranları sorunudur. Finansal sürdürülebilirliği savunanlar, mikrofinansman kuruluşlarının, maliyetlerin karşılayabilecek ve kâr edecek faiz oranlarıyla hizmet vermesi gerekliliğini savunurken, sosyal performansı savunanlar, yüksek faiz oranlarının, mikrofinansmanın hizmet kitlesini değiştireceğini iddia etmektedirler (Morduch, 2000, s.617-627).

Finansal sürdürülebilirlik yaklaşımının, mikrofinansmanın yüksek faiz oranları belirleyebileceğini meşrulaştırdığı nokta; tefecilerin yüksek faiz isteyebilmesidir. Yoksul insanların, enformel sektörün aldıkları krediler için ödedikleri faiz oranlarının yüksek olması, mikrofinansman kuruluşlarının da aynı faiz oranını uygulayabileceği inancını doğurmaktadır. Buna karşın, düşük gelirli ülkelerde, yoksullar tefecilerden acil durumlarda kısa dönemli ihtiyaçları için borç almak zorunda kalmaktadır. Bu koşullar altında tefecilerin faiz oranlarını kabul etmek zorundadırlar ama uzun vadeli yatırım ihtiyaçları için tefecilerden borç almamaktadırlar (Morduch, 2000, s. 621).

Yüksek faiz oranlarını karşılayabilecek yoksul haneler olduğu gibi ödeyemeyecek durumda olanlarda vardır. Bu grup, özellikle daha yoksul ve geleneksel programlara ulaşmaları daha zor olan mikrofinansman kuruluşlarının müşterilerinin çoğunluğunu oluşturmaktadır. Eğer programlar faiz oranlarını yükseltirse, talepte azalma olmayabilir ama



hedef kitlesi özellikle kırılğan ve hizmet açığı olanlar olmaktan çıkar. Bu bağlamda talebin artması yada aynı kalması sosyal refahın gerçekleştiği anlamına gelmemektedir. Ayrıca, yüksek faiz oranını karşılayabilmek, sermayeye ve diğer girdilere bağlıdır. Bir grup yoksul hanenin yüksek faiz ödeyebilmesi, diğerlerinin de ödeyebileceği anlamına gelmemektedir (Morduch, 2000, s.621).

Bu argümanın bir dayanağı ise, azalan marjinal dönüşüm yasasıdır. Buna göre yoksullar zenginlere göre daha fazla faiz oranını karşılayabilmektedir çünkü projelerine yatırım yapıldığında daha fazla para kazanırlar. Bu teoride doğru olmasına karşın, uygulamada sorun çıkmaktadır. Malların üretimi ve satışı için sadece sermaye yetmemektedir. Kapitalin yanı sıra yetenek, materyal, dağıtım gibi birçok girdiye ihtiyaç duyulmaktadır. Daha zengin olan hanelerin bunları karşılayabilecek durumu olduğundan borçları için daha yüksek faiz ödeyebilirler (Armendiraz ve Morduch, 2005, s.25-50).

Mikrofinansman kuruluşlarının hedef kitlesinin değişmesine, literatürde, klasik görev sapması da denmektedir. Klasik görevin sapması adı verilen ve ticarileşmenin en önemli sonucu, yoksulun yoksuluna kâr endişesiyle ulaşamamasıdır. Klasik görev sapması, gerçek anlamında, mikrofinansman kuruluşlarının, müşterileri belli bir ekonomik duruma geldiklerinde ihtiyaçlarına cevap verememesi demektir. Ancak literatürde kullanım alanı farklıdır. Görev sapmasında anlatılmak istenen, var olan yoksul müşterileri yerine ekonomik durumu daha iyi olan müşterilere doğru kayma durumudur (Cull, Demirgüç-Kunt ve Morduch, 2007, s.112). Yoksulun yoksulu olarak adlandırılan gruba çok fazla küçük miktarda krediye ihtiyaç duymasına rağmen minimal düzeyde geri kazanımı vardır. Maliyetlerin fazla olması sonucu, kuruluşlar kâr etmek amacıyla daha az yoksul olan gruba doğru yönelmektedir (Arena, 2008, s.276).

Ayrıca, Dehejia, Montgomery ve Morduch'un 2005 yılında yayınlanan ve 49 gelişmekte ülkede faaliyet gösteren 124 tane mikrofinansman kuruluşunun verilerine dayalı bir çalışma sonucunda, kredi alanların faiz oranlarına karşı hassas olduğu görülmüştür. Özellikle daha düşük gelir grubunun yüksek faiz oranlarına karşı diğer gruplara göre çok daha hassas davrandıkları ve bunun sonucunda daha iyi durumda olanların krediye yöneldiği görülmüştür. Özellikle faiz oranlarını bir yıl içerisinde artıran mikrofinansman kuruluşlarının faizlerini arttırmayana göre müşteri kitlesi daha zengin olana doğru değişmiştir (Dehejia, Montgomery ve Morduch, 2005: 7-19).

Dördüncü olarak, mikrofinansman kuruluşlarının başarı ölçütü önemli bir ayrımdır. Buna göre ölçüt, finansal sürdürülebilirliği savunanların belirttiği gibi, mikrofinansmanın hizmet götürdüğü insan sayısı mı yoksa sosyal performansın savunduğu gibi hizmetlerin hangi kesimin durumunu iyileştirdiği mi olacaktır. Burada hizmetin genişliğine karşı, hizmetin derinliği sorunu vardır.

Hizmetin genişliği müşteri sayısıdır. Bütçeler kısıtlı olduğundan dolayı müşteri sayısı önemlidir. Bunun yanında yardımların ve bağışların büyüklüğüne de bağlıdır. Bu bağlamda finansal performansı savunan kuruluşlar istedikleri kadar yoksula ulaşabilirken, sosyal performansı savunanlar kısıtlı bir genişliğe sahip olduğunu savunmuşlardır (Schneier, 2002, 597). Alınan destekler sınırlı olduğuna göre, hizmet götürdükleri kişi sayısı da sınırlıdır. Buna göre, finansal olarak sürdürülebilir olan mikrofinansman programları daha fazla bireyin finansal hizmetlere erişimini sağlarlar ve bu yüzden de yoksulluğun azaltılmasında daha büyük etkileri olduğu savunulmaktadır.

Hizmetlerin derinliği ise müşterinin net kazancının toplumdaki değeridir. Refah teorisinde derinlik, sosyal refah faaliyetinde bulunan müşterinin etkisidir. Eğer toplumda öncelikli olan yoksulluksa, derinliğin ölçütü de yoksulluğa bağlıdır. Derinliğin gelirle yada zenginlikle ölçülmesi zordur. Buna göre cinsiyet, mekân, eğitim, ırk ve kamu hizmetlerine erişim derinliğin belirlenmesinde endirekt ölçütler olarak kullanılır. Bu açıdan bakıldığında, sosyal performans yaklaşımı, kaç kişiye ulaşıldığından çok götürülen hizmetin derinliğine önem vermişlerdir (Copestake, 2007, s.1723).

Son olarak, hizmetlerin kapsamı bir başka deyişle, mikrofinansman kuruluşlarının sağladığı ürün çeşitliliği üzerine ayrılmışlardır. Bu tasarruf ve kredi ürünlerinin kapsamı olabilir yada birey ve grup ürünlerinin kapsamı olabilir. Bunlara ek olarak, kapsam, sözleşmelerin değişik koşullarına göre de değişir. Örneğin, 100 dolarlık bir kredinin aylık ödenmesi ile 100 dolarlık bir kredinin haftalık ödenmesi arasında kapsam farkı vardır. (Schreiner, 2002, s.596)

Yoksullar hakkında belli başlı önyargılar mevcuttur. Bunların başında yoksul insanların tasarruf yapamayacakları gelmektedir. Yoksulların rasyonel ve ahlaklı olmadığı ve bütün gelirlerini harcamak zorunda oldukları nedenleri olarak sayılmaktadır. Buna karşın aslında, yoksulların tasarruf yapmaya ihtiyaçları vardır. Birinci olarak, hayat döngüsünü gereği olarak düğün, doğum, bayramlar gibi dönemlerde yoksul insanların yüklü paraya ihtiyacı vardır. İkinci olarak, acil durumlarda ortaya çıkan para ihtiyacını karşılamak için

tasarruf yapmak zorundadırlar. Son olarak da, işleri için fırsatlar önlerine çıktıklarında bunları karşılayabilmek için tasarruf yapmaları gerekmektedir (Matin et al., 2002, s. 596-598)

Buna bağlı olarak, mikrofinansman kuruluşları daha esnek ürünleriyle, yoksulların finansal hizmetlerden beklentilerini anlamaya çalışmalıdırlar. Kredi ve tasarrufun yeri ayrıdır. İkisi birbirinin yerine değiştirilemez. Koşullara ve zamana göre bireylerin finansal hizmetlere ihtiyaçları değişebilir. Finansal hizmetlere ulaşabilmek, herkesin bunlardan yararlanacağı anlamına gelmemektedir, ama ihtiyaç duyulduğunda imkânın olması anlamına gelmektedir (Matin et al., 2002, s. 602).

Finansal sürdürülebilirlik yaklaşımının, ortaya attığı tasarruf tartışmasına göre, sosyal performansı savunanlar zorunlu tasarruf haricinde tasarrufa önem vermemekte, sadece krediye yönelmektedirler. (Robinson, 2001, s. 20)

Sosyal performansı savunanlar, az sayıdaki yoksul insana kısa vadede kredi sağlanması gerektiğini savunurken, finansal performansı destekleyenler ise, daha fazla sayıdaki daha az yoksul insana uzun vadede geniş finansal hizmetler sağlanması gerekliliğini savunmuşlardır. Yoksul insanlar çok fazla yardım paraları ise sınırlıdır (Schreiner, 2002, s.591).

Mikrofinansmanın ticarileşmesi, yoksulluğu azaltmak ve yatırımcılar için kâr etmek üzere iki tane koşulu iyice hesaplamalıdır. Yatırımcılar için kâr etmek için, yoksul müşterilerinden çok yüksek oranlarda faiz oranları talep etmektedir. İyi niyetli mikrofinansman kuruluşlarının ve yatırımcılarının nasıl mikrokrediden mikroyüzyicilere dönüştüğüne güncel örnek olarak Meksika'daki Banco Compartamos verilebilir (Lewis, 2008, s. 55).

Banco Compartomas, Meksika'da kurulmuş en büyük mikrofinansman kuruluşlarından biridir. 1990-2000 yılları arasında uluslararası kuruluşlardan ve Meksikalı donörlerden 4,3 milyon dolar destek almış olan sivil toplum kuruluşudur. Bu yıllarda 60000'nin üzerinde özellikle kırsal kadın nüfusuna kredi vermiştir. Daha hızlı büyüme yaratmak için sivil toplum kuruluşu ve diğer donörler kuruluşu kâr amacı güden şirkete çevirmişlerdir. 2006 yılının sonunda müşterisi sayısını on katına çıkarmış ve 616.000 kişiye hizmet vermeye başlamıştır (Lewis, 2008, s. 55).

2007 yılında şirket kamuya açılmıştır. Başlangıç olarak hisselerin %30'unu yeni yatırımcılara satarak 450 milyon dolar elde etmişlerdir. Daha sonra şirketin değeri 1,5 milyar

dolara yükselmiştir. Bu gelişmeye mikrofinansman kuruluşlarının gerçek değerini aldığı yönünde savunanlar olmuştur. Buna karşın, sosyal performans bakımında bakıldığında, bu gelişmeyle birlikte Compartomas müşterilerine %100'ün üstünde faiz oranıyla kredi vermeye başlamıştır. Bu oran dünya çapında mikrofinansman kuruluşlarının ortalama %31 verdiği düşünülürse hayli yüksek kalmaktadır (Lewis, 2008:, s.55).

Bütün mikrofinansman kuruluşları, kredi tarihçesi olmayan kırsal kesimdeki yoksul kişilere az miktarda kredi vermenin pahalı olmasından dolayı yüksek faiz uygulanmasını savunmuş olsalar da, ticari mikrofinansmanda yüksek faizin nedeni kâr sağlamak ve yatırımcıları memnun etmektir. Bunun altında yatanda ne kadar çok parayı çekebilirlerse, o kadar çok yoksul insana ulaşabilmektedir. Buna karşın Compartomas örneğinde olduğu gibi %100'ün üstünde olan bir faiz oranıyla ne kadar yoksul insana ulaşabileceği ve onların durumu iyileştirilebileceği sorularına cevapları yoktur. (Lewis, 2008, s.56)

Aşağıdaki tabloda, seçilmiş dört tane mikrofinansman kuruluşunun 2007 yılına ait verileri verilmiştir. Buna göre Grameen Bankası, BRAC ve PRODEM'in önceliği sosyal performansken, Bancosol finansal sürdürülebilirlik anlayışını benimsemiştir.

Tablo 2.1. Bazı Mikrofinansman Kuruluşlarının 2007 Yılına Ait Verileri:

	Kredi Alan Sayısı	Tasarruf yapan sayısı	Hizmetlerden yararlanan kadın yüzdesi (%)	Kar Marjı (%)
Grameen Bankası (Bangladeş)	6.707.000	6.707.000	96	1,21
BRAC (Bangladeş)	6.397.635	33.147	96	6,23
PRODEM (Bolivya)	85.578	331.962	50,70	11, 770
BancoSol (Bolivya)	121.207	169.507	46,40	21,22

Kaynak: [www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org) [erişim tarihi:15.09.2008]

### 2.3. Mikrofinansman Kuruluşlarının Özellikleri

Mikrofinansman kuruluşlarının ticarileşebilmesi için belli başlı adımları takip etmesi gerekmektedir. Birinci adım, mikrofinansman kuruluşlarının yönetim ve faaliyetleri için, profesyonel ve ticari yaklaşımı adapte etmesi gerekmektedir. Bunun için mikrofinansman

ürünlerini ve hizmetlerini çeşitlendirmeli ve maliyetlerini karşılayacak faiz oranları belirlemelidir. İkinci adım olarak, maliyetlerinin karşılamayı ve verimliliği artırarak hem finansal olarak hem de işlemsel olarak yeterliliğini sağlamalıdır. Üçüncü olarak, hükümet ve donör destekleri yerine ticari fonları kullanılmalıdır. Son olarak da, kâr eden ve düzenlemelere ve kontrollere tabi olan finansal kuruluş olarak sermaye yatırımlarını çekmelidir (Charitonenko, Campion ve Fernando, 2004, s.5).

Mikrofinansman yöntemine yoksulluğun azaltılması bağlamında bakıldığında, ticarileşme bir sürü sorun yaratmaktadır. Mikrofinansmanın ticarileşmesi, piyasa prensiplerinin mikrofinansmana uygulanması yada mikrofinansmanın faaliyetlerinin kâr amacına doğru genişlemesi anlaşılmaktadır (Charitonenko, Campion ve Fernando, 2004, s.4). Ticarileşmeye karşı yaygın bir negatif bakış açısı vardır. Sürdürebilir kurumsal gelişimi, destekten bağımsız olmasına, ticari olarak çalışmasına ve formel finansal sektöre bağlarının olmasıyla doğrudan ilgilidir. Sivil toplum örgütlerinin ticarileşmesinin sorunlarının başında, sosyal koşullarıkâretme endişesiyle göz ardı etmesi gelmektedir. Bu amaçsal sorunlarının yanı sıra sivil toplum kuruluşlarının kurumsal ve çevresel bakımdan da ticarileşebileceği tartışmalıdır.

### **2.3.1. Kurumsal Faktörler:**

Mikrofinansman kuruluşlarının ticarileşmesini savunanlar, mikrofinansman kuruluşlarını sürdürülebilir olması formel finansal piyasada yerini alması gerektiğini belirtmiştir. Ticarileşmenin getireceği amaçsal problemlerin yanı sıra mikrofinansman kuruluşlarının kurumsal örgütlenmeleri, bu kuruluşların ticarileşmesi için uygun değildir.

Mikrofinansman kuruluşlarının, yatırımcılar tarafından fonlanması için birçok deneme vardır. Bunun için öz sermayeleri ve bonoları hazırlanmakta; mikrofinansman kuruluşlarının finansal sürdürülebilir olduğuna dair onaylı kayıtlar tutulmaya çalışılmaktadır (Brau ve Woller, 2004,s.6). Mikrofinansman kuruluşlarının zaman içinde düşük maliyetle üretkenliğini ve verimliliğini artırılmaya çalışılmaktadır. Buna karşın, çoğu mikrofinansman kuruluşu ticari kapitali çekebilmek için işlem maliyetlerini daha da düşürmeyi başarmalıdır (Campion, 2008, s. 63).

Bunun için, denemeler olmasına karşın, mikrofinansman kuruluşları çalışmalarını sosyal amaçlarıyla birlikte götürmek istemektedirler. Buna karşın, ticarileşmeye doğru geçişte, çok az sayıda mikrofinansman kuruluşu sosyal görevini ticari yaklaşımla sağlayacak öğeleri barındırmaktadır (Charitonenko ve Rahman, 2002, s.33-40).

Mikrofinansman kuruluşlarının, kurumsal olarak dönüşümünün zor olmasının, sebeplerinin başında, kurumsal düzenlemenin ve kontrolün zayıf olması, kurumsal alt yapılarının ve kapasitelerinin zayıf olması ve kurumsal verimsizlik gelmektedir. Bu bağlamda bu kuruluşların görevleri açık değil, sahiplik ve yönetim yönünden zayıf, teknoloji ve bankacılık ve finans anlayışları az ve şeffaf olma yönünden de yetersizlerdir.

Sahiplik ve yönetim zayıf olmasından dolayı sivil toplum kuruluşlarının çoğunda hesap verilebilirlik yönü gelişmemiştir. Bu zayıflığın en önemli nedenleri, sivil toplum kuruluşlarının gerçek bir sahibi olmaması, kazanılan her türlü kazancında yeniden hizmete harcanması ve olası bir zarardan kimsenin sorumluluğu olmaması gelmektedir. Yatırım yapanlarında amacı kâr etmek olmadığından genelde, sivil toplum kuruluşlarının denetlendiği nokta sosyal görevini yerine getirip getirmediğidir.

Sivil toplum kuruluşları şeffaflık yönünden de zayıf kuruluşlardır. Çoğunun mikrofinansman haricinde finansal olmayan hizmetlerde sunması ve bunların kaydını ayrı ayrı tutmamasından dolayı, tam olarak sağlıklı verilere ulaşılamamaktadır. Bu bağlamda, hangi sivil toplum kuruluşunun gerçek anlamda sürdürülebilir olduğunu belirlemek için gerekli bilgi yoktur (Charitonenko ve Rahman, 2002, s.33-40).

Mikrofinansman kuruluşlarının çoğunun başlangıçta sosyal görevinin yoksulluğu azaltmak olan sivil toplum örgütü olmasından dolayı, çok azı ticari finansal aracı kuruluş olmak için gerekli işletme kapasitesine sahiptir. Ticari mikrofinansman endüstrisinin gelişmesi için, risk yönetimi, bilgi işletmesi ve dahili kontrol mekanizmaları, pazarlama ve insan kaynaklarının geliştirilmesi özellikle gerekmektedir (Campion, 2008, s.58).

Mikrofinansman kuruluşlarının kapasitesi, insan kaynaklarına, işletme sistemlerine, prosedürlerine ve destek hizmetlerine bağlıdır. Özellikle küçük ve orta ölçekli sivil toplum kuruluşlarının, insan kaynakları yetersizdir. Çoğu mikrofinansman çalışanı sosyal hizmet geçmişlidir. Buna bağlı olarak, birçok mikrofinansman kuruluşu bankacılık ve finansman için gerekli yöneticilik ve teknik anlayışına sahip değildir. Maliyeti kapatacak faiz oranlarını hesaplanması için bile çok fazla çalışma yapılmamakta, geleceğe yönelik planları bulunmaktadır. Çoğu sivil toplum örgütü özellikle küçük ve orta ölçeklilerin, denetimin yapılabileceği gelir belgesi bile bulunmamaktadır (Charitonenko ve Rahman, 2002, s.33-40).

### 3.2.2. Çevresel Faktörler:

En önemli tartışmalardan bir tanesi de mikrofinansman kuruluşlarının dünya kapital piyasasına girmeye yada başka bir deyişle ticarileşmeye hazır olup olmadığıdır. Bazı mikrofinansman kuruluşlarının yüksek geri ödeme oranlarıyla, piyasaya ticari kuruluşlar olarak girmesi mümkün görünse de bir çok yönetsel ve amaçsal problemlerle karşılaşmaktadır (Brau ve Woller, 2004, s. 8). Bu açıdan, mikrofinansman, piyasanın olmadığı yada gelişimin az olduğu yerlerde faaliyet göstermektedir. Yoksulluğun azaltılmasına piyasa çözümleri aranırken, mikrofinansman piyasasının tipik piyasa özelliği göstermediği göz ardı edilmiştir.

Mikrofinansmanın finansal piyasalarda, gerçek anlamda ticari kuruluş olması için sadece kurumsal olarak değişmesi yeterli değildir aynı zamanda çevresel faktörlerinde değişmesi gerekmektedir. Bunların başında donör desteklerinin devam etmesi, yasal düzenlemelerin eksikliği, kontrol mekanizmalarının eksikleri gelmektedir.

Mikrofinansmanın ticarileşmesinin önündeki en büyük engellerden biri donör desteğinin devam etmesidir. Ticarileşmenin başlangıcında, desteklerin kullanılmasında sakınca yoktur. Buna karşın mikrofinansman endüstrisi geliştikçe, doğal piyasanın mekanizmasında donör destekleriyle nasıl birleşeceği konusu tartışmalıdır. Kurumsal kapasitenin kurulması için donör desteği gerekse de, devamlı desteğin geleceğini bilmek, mikrofinansman kuruluşlarını tasarruf hareketliliği, ticari borçlanma gibi ticari kapital kaynaklarına yönelmesini engelleyecektir.

Mikrofinansman kuruluşları genellikle sivil toplum kuruluşu olduğundan dolayı, Bolivya gibi birçok ülkede tasarruf hareketliliğini sağlamaları yasaktır. Ticarileşmiş olanların bile çok azında tasarrufa yer verdiği görülmüştür. Mikro kredi kuruluşlarının çoğu küçük organizasyonlar tarafından yürütülmekte ve gönüllü tasarruf yapmamaktadırlar. Bu tip organizasyonların genellikle kamusal kontrol dışında ve gerekli düzenlemeleri eksiktir (Robinson, 2001, s.56)

Gelişmekte olan ülkelerde, faiz oranları için tavan belirlemesi mevcuttur. Düzenleyiciler mikrofinansman kuruluşlarının maliyetlerini karşılayacak kadar faiz oranı belirlemelerine izin vermelidir. Ayrıca, mikrofinansman kuruluşlarının risk oranı, geleneksel garantilere göre değil, geri ödeme tarihçesi yada portföylerini kalitesine göre belirlenmelidir. Mikrofinansman kuruluşları küçük miktarda kredi sağladığından dolayı geleneksel bankalardan daha fazla işlem maliyetine sahip olmaktadır. Bu bağlamda düzenleyiciler bunu

göz önünde bulundurarak değerlendirme yapmalıdırlar. Mikrofinansman kuruluşlarının geleneksel bankalar kadar dokümanı bulunamayacağı da göz önünde bulundurulmasıdır.

Dünyada birçok ülkenin özellikle gelişmekte olan ülkeler, yasal geleneksel finansal kurumları bile denetleyecek ve düzenleyecek kapasiteye sahip değildir. Bu bağlamda tasarruf hareketliliğini sağlayacak mikrofinansman kuruluşlarının özellikle denetlenmesi sağlayacak mekanizmalara ihtiyaç vardır. Bu kuruluşların denetlenmesi verimli olmalı, denetleyenlerin bu kuruluşların geleneksel kurumlardan farkını anlamış olmalıdır. Örnek olarak, asgari kapital gereksinimi mikrofinansman kuruluşlarının ilgisini çekecek kadar az ama aynı zamanda gereksiz sayıya ulaşmamasını dengeleyecek kadar çok olmalıdır.

#### **2.4. Mikrofinansmanın Ticarileşmesinin Yoksulluğun Azaltılması Bağlamında Sonuçları**

Yoksulluğun azaltılmasının, mikrofinansman için araç mı yoksa amaç mı olduğu çok önemli bir noktadır. Burada en önemli soru mikrofinansmana kimin ihtiyacı olduğudur. Bunun cevabı da formel finansal sistemden yararlanamayan bireylerdir. Mikrofinansman kuruluşlarının ticarileşmesinin bu gruba etkilerine bakılması gerekmektedir.

Mikrofinansman kuruluşlarının ticarileşmesini savunanlar, desteklerden bağımsız olmasıyla birlikte, daha fazla bireye hizmet götürmeyi ve tasarruf yapılmasının arttıracağını savunmuşlardır. Buna karşın, sosyal performansı savunanlar ise, kâr amacı gütmenin mikrofinansmanın yoksulluğu azaltma amacını ortadan kaldıracağını savunmuşlardır.

Günümüzde çoğu mikrofinansman programı, yoksulluğu azaltma amacı bağlamında kadınlara yönelmektedir. Bu bölümde mikrofinansman ve kadınlar arasındaki ilişki irdelenirken, ayrıca mikrofinansmanın ticarileşmesinin amaçsal olarak sonuçlarına değinilecektir.

##### **2.4.1. Kadınların Mikrofinansmana Ulaşması Sorunu:**

Mikrofinansman programları, yoksul ve düşük gelirli bireyleri hedef almaktadır. Bu grup heterojen bir yapı göstermektedir buna karşın hangi çeşitlilikte olursa olsun kadınlar bu grup içinde her zaman erkeklerden daha alt seviyede kalmaktadırlar. Kadınlar piyasaya girip, üretimde yer edinseler bile her zaman aynı işi yaptıkları erkeklere oranla daha fazla kısıtlamaya ve daha az fırsata maruz kalmışlardır. Sosyal ve kültürel olarak kadın ve erkeğin yerinin belirlendiği toplumlarda kadınların piyasaya erişimi, iş seçimleri ve sektör hareketliliği sınırlı kalmıştır. Cinsiyete göre iş dağılımı birçok ülkede yaygın olup, kadının



sorumluluğu hane içiyle kısıtlanmış, erkek ise nakit para akışından sorumlu olmuştur (OECD, 2006: 65).

Son zamanlarda özellikle kırsal kesimdeki kadınları hedefleyen mikrofinansman programları sayesinde bazı şeyler değişmeye başlamıştır (Mknelly ve Kevane, 2002, s.2017) Mikrofinansman programları yoksulluğu azaltma stratejisinin yanı sıra kadınların durumun iyileşmesi ve cinsiyet eşitsizliği gibi konularda stratejiler ortaya koymaya başlamışlardır. Bu bağlamda mikrofinansman hem kadının ve erkeğin aynı düzeye gelmesinde hem de her iki cinsiyetinde güçlenmesini hedeflemiştir. Yoksulluğun azaltılması için çoğu mikrofinansman kuruluşu ilk olarak kadınlara odaklanmıştır.

Uluslararası arenadan kadınların güçlenmesi ve kalkınmaya dahil olması için birçok destek gelmiştir. Mikrofinansman kuruluşları kadınların piyasaya girmesinin önündeki teminat, erkeklerin yada maaşlı birinin garantisi, eşlerinin izninin gerekliliği, kültürel engelleri, sınırlı hareketliliği gibi engelleri kaldırmıştır (Cheston ve Kuln, 2002, s.6).

Kadınları piyasanın bir parçası haline getirerek kadınların toplumdaki yerini geliştirmiştir. Mikrofinansmanın ortaya çıkmasıyla birlikte, kadınlar gelir elde ederek yoksulluktan kurtulmak için bir adım atmışlardır (Leeuwen, 2003, s.77).

Kadınların gelir düzeyinin ve gelir üzerindeki kontrollerinin artması, ekonomik olarak bağımsız hale gelmelerine, haneleri dışındaki dünyayı görmelerine, bilgiye erişmelerine, politik ve sosyal rollerinin gelişmesi olasılığına ve hane ve aile refahına katkıda bulunmalarına yol açmıştır. Bunların gerçekleşmesi ile birlikte kadının hanedeki ve toplumdaki yeri de değişmektedir.

Mikrofinansmanın özellikle kadınları hedeflemesinin altında birçok neden bulunmaktadır. Yoksulluğu azaltmakta cinsiyet eşitliği sağlamak önemli bir adım olarak gösterilmiştir. Dünya Bankasına (2001) göre cinsiyet ayrımcılığı daha fazla yoksulluğa, ekonomik büyümenin yavaşlamasına, zayıf yönetişime ve düşük yaşam standartlarına sebep olmaktadır. Kadınların finansal piyasaya girmeleriyle kadınların üretkenliğinden faydalanılmakta ve ekonomik çıktı artmaktadır. Buna kadınların hane dışını görmelerinin sonucunda hareketliliğinin artması da eklenmelidir. Ayrıca grup kredisi, aynı sorunları paylaşan kadınların, birlik oluşturup sosyal ve politik engellere karşı savaşabilecekleri ortamı bulmalarını sağlayabilmektedir (Hunt ve Kasynathan, 2001, s.45).

İkinci olarak, kadınlar genellikle daha yüksek işsizlik oranına sahip olup, çoğunlukla erkeklere göre daha düşük maaş almaktadır. Kadınlar, çoğu ekonomide, enformel sektörde faaliyette bulunmaktadır. Kadınların erkeklere göre görece olarak dezavantajlı olduğu bir gerçektir. Buna ek olarak, ekonomik olarak erkeklerden daha iyi durumda olsalar bile gelenekler, sosyal engeller ve kültür yüzünden dış şoklara karşı daha kırılgandırlar.

Üçüncü olarak, yapılan çalışmalara göre, kadınların elde ettikleri gelirleri hane ihtiyaçları için erkeklere oranla daha fazla kullandıkları görülmüştür. Bu bağlamda kadınların gelirinin artması, hanenin refahının artacağı anlamına gelmektedir. Kadınlara verilen kredilerin, özellikle sağlık ve çocukların beslenmesine harcanırken, erkeklerin aile ihtiyaçlarında hiçbir etkisi olmadığı görülmüştür (Pitt, Khandher ve Catwright, 2006, s.791). Örnek olarak, Zanzibar Tanzania’da faaliyet gösteren WEDTF (Women’s Entrepreneurship Development Trust Fund) (WEDTF), kadınların artan gelirlerinin %55’ini hane ihtiyaçlarına ve %18’ini de çocuklarının okul ihtiyaçlarına harcadıkları görülmüştür (Cheston ve Kuhn, 2002, s.8).

Dördüncü olarak, kadınların geri ödeme oranları erkeklere oranla daha yüksektir (Cheston, Kuhn, 2002, 8). Kadınların yüksek geri dönüşüm oranlarından, kredileri erkeklere oranla daha verimli ve uygun kullandıkları çıkarılabilir. Örnek olarak, Grameen Bankasının %95’i kadın olup geri ödeme oranları %98’dir (Yunus, 2007, s.50). Ayrıca, bazı durumlarda kadınların daha sürdürülebilir müşteriler olduğu görülmüştür (Cheston ve Kuhn, 2002, s.10).

Kadınların, mikrofinansman kuruluşları tarafından tercih edilmeleri ve mikrofinansman kuruluşlarının sağlamak istedikleri etkileri, mikrofinansman kuruluşlarının amaçlarına göre değişmektedir. Buna göre, finansal sürdürülebilirlik, sosyal performans ve feminist yaklaşım olmak üzere üç tip bakış açısı vardır.

Finansal sürdürülebilirlik yaklaşımına göre mikrofinansman kuruluşlarının kadınlara yönelmesinin sebebi yüksek geri ödeme oranları ve kadınları üretken olmasıyla birlikte sağlanan ekonomik büyümedir. Buna göre kadınların durumun iyileştirilmesi doğrudan ekonomik seçimleri olması ve kendilerine yetebilecek kapasitelerinin artması gibi ekonomik faaliyetlerine bağlıdır (Mayaoux, 2000, s.6). Kadınların yüksek geri ödemesinin olması, sürdürülebilir mikrofinansman kuruluşlarının hizmetlerinin tek başına kadınların kontrolü sağlanmasına ve erkeklerle arasındaki farkı kapatmaya yeteceğini savunmuşlardır. Ekonomik olarak durumlarının iyileştirilmesi sosyal, siyasal ve yasal anlamda durumlarının iyileştirilmesine neden olacaktır.

Finansal sürdürülebilirlik yaklaşımına göre, mikrofinansman kuruluşları, sosyal görevlerini, grup kredisi sayesinde kadınların ağlar oluşturmasıyla sağlamaktadırlar. Bu sosyal ağlar ayrıca kadınların birlikte durumlarının iyileştirilmesi için çalışmasını sağlamaktadır. Bu yaklaşıma göre kadınların durumunun iyileşmesi ve cinsiyet eşitliğinin sağlanması, ekonomik iyileşmeyle doğrudan orantılıdır. Diğer yoksulluğu azaltma yöntemlerine gerek kalmadan sadece ekonomik gelişme yeterlidir (Mayoux, 1999, s.960).

Sosyal performans yaklaşımının kadınlara yönelmesinin nedeni ise kadınların erkeklere göre yoksulun yoksulu olması ve aynı zamanda kadınların hanenin refahını erkeklere göre daha fazla göz önünde tutmalarıdır. Kadınların koşullarının daha iyi hale gelmesi kendi kendilerine yetmesi toplumun kalkınmasını sağlayacaktır. Bu yaklaşım, gelirin artması yerine hanelerin savunmasızlığını azaltma ve dışsal şoklara karşı daha güçlü hale getirilmesini hedeflemektedir (Mayoux, 2000, s.8).

Hanenin savunmasızlığının azalması ve kadınların bunun sağlanmasındaki rolünün artması, kadınların ve çocuklarının durumunu iyileştirecektir. Cinsiyet eşitsizliği önemli de olsa asıl önemli olan toplumun kalkınması ve yoksulluğun azaltılmasıdır. Kadınların durumlarının iyileştirilmesi bu iki koşula bağlıdır. Bu iki koşul gerçekleştiğinde, cinsiyet sorunları da ortadan kalkacak ve kadınların durumları daha iyi hale gelecektir (Mayoux, 2000, s.6)

Üçüncü, yaklaşım olan, feminist yaklaşımın temeli ise, yapısalcı yaklaşım ve kapitalizme sosyal feministlerin eleştirileridir. Mikrofinansman ekonomik, sosyal ve siyasal anlamda kadınların durumlarının iyileştirilmesi için araç yada giriş noktasıdır. Durumlarının iyileştirilmesi ise güç ilişkilerinin dönüşümü ile gerçekleşecektir.

Bu yaklaşımın temel odağı cinsiyet eşitliği ve insan haklarıdır. Ortak çıkarlarını sağlamak ve cinsiyet ilişkilerini değiştirmek için katılım önemli bir noktadır. Sürdürülebilir katılım cinsiyet ilişkilerinin dönüşümü için gereklidir (Mayoux, 2000, s.6)

Mikrofinansman gerekli iş ve yeni yeteneklerin eğitimi gibi diğer tamamlayıcı hizmetlerle birlikte ekonomik olarak kadınların durumlarını iyileştirerek gelir üzerinde kontrollerinin arttıracaktır. Bu da üretimde ve üretim araçları üzerinde cinsiyet rollerini değiştirecektir (Mayoux, 1999, s.962-963).

Bu üç yaklaşımda mikrofinansmanı kadınların durumlarını iyileştirmek ve yoksulluğu azaltmak için bir araç yada amaç olarak görmektedir. Bu bağlamda kadınların gelirlerinin

artması ve gelir üzerindeki kontrolünün artması daha fazla ekonomik bağımsızlık sağlar. Sosyal ağlara erişmek, hane dışında hareketlilik, bilgiye ulaşmak, kadınların sosyal ve politik anlamda kalkınma olasılığını artırabilir (Mayoux 1997, s.1).

Mikrofinansman programları günümüzde finansal sürdürülebilirlik yaklaşımı tarafından baskılanmaktadır. Buna göre ekonomik erişim geliri artıracak bu da insanların durumunu iyileştirecektir. Böylece kadınların durumunun iyileşeceği bir çevre oluşacaktır. Bu çemberin sonunda kadınların doğrudan sosyal ve politik olarak durumları iyileştirecektir (Mayoux, 2001, s.425)

Bu varsayım kadınların yasal, kültürel, sosyal ve siyasi engellerinin ülkeden ülkeye değiştiği göz önüne alınırsa çok fazla iyimserdir. Özellikle baskın olan sürdürülebilirlik yaklaşımın aksine gelirin artması kadınların durumunu iyileştirmemektedir. Bu yaklaşımlara göre kadınların durumunun iyileştiğinin göstergeleri gelir üstünde kontrol, kadın ve hanenin refahı ve kadınlar için daha geniş ekonomik ve sosyal değişimlerdir.

İlk olarak, mikrofinansman sayesinde kadınların, gelirleri üzerinde kontrol sağlayıp sağlamadıklarına bakılmalıdır. Kadınlar bir işe başladığında gelirlerine erişim az olmakta, daha ağır koşullarda çalışmakta ve geri ödeme baskısı yaşamaktadır. Çoğu durumda kredi erkekler tarafından kullanılmakta ve kadınların kredi üzerinde az yada hiç kontrolü bulunmamaktadır (Mayoux, 1997, s.2). Gelir üzerinde kontrol bütün yaklaşımlar için ilk adımdır. Gelirin artmasının kadınlarının gelir üzerindeki kontrolünün artmasına neden olması korelasyonu belirsizdir (Kavita ve Jones, 1999, s.216).

Bir başka yönde, gelirin kullanım alanıdır. Genellikle kadınlar tarafından alınan krediler hanenin ihtiyaçları için kullanılırken, erkeklerin gelirleri kredi borçlarını ödemek için kullanılmaktadır. Mikrofinansman bazen yardımla karıştırılmaktadır fakat kredi özellikle kadınlar için borç demektir. Bu açıdan, mikrofinansman, kadınları erkeklere daha fazla bağımlı hale getirebilmektedir (Goetz ve Gupta, 1996, s.47). Bunun çözümünün bulunması zordur, çünkü kredinin nereye harcanacağını kontrol edilmesi imkansızdır.

Bir başka deyişle, mikrofinansman kadının durumunu iyileştireceği yerde daha da kötü duruma düşürebilir. Kadınları kalkınma kuruluşlarına ödeme yapamayan borçlu bireyler haline getirebilir ve aile içindeki tansiyonu yükseltebilir (Mayoux, 1999, s.968). Bazı mikrofinansman kuruluşlarının daha çok kadınlara hizmet ettiği göz önüne alınırsa, erkeklerin kadınları kendi işleri için kredi almaya zorlayabileceği de düşünülmelidir.

İkinci olarak, kadının ve hanenin refahına bakılması gerekmektedir. Yaptıkları ücretli işlerinin yanında hane içinde ev işlerini de yaptıklarından dolayı, kadınlar çoğu durumda ücretsiz aile işçileridir (Kavita ve Jones, 1999, s.216). Daha öncede belirtildiği gibi, kadınlar hanenin refahına krediyi harcarken erkekler işletmelerine harcamaktadır (Hunt ve Kasynathan, 2001, s.46). Kadınlar gelirlerini arttırsalar bile, kredileri çocuklarının eğitime harcamaktadır. Buna karşın, bazı durumda kadınların, kızlarını ve akraba çocuklarını işlerinde kullanarak, çocukları okuldan aldıkları da görülmüştür (Mayoux, 1999, s.972).

Kadınların gelir getirmesi ve hanenin ihtiyaçlarını karşılaması, bazı durumlarda erkeklerin hane harcamalarından kendilerini çekmelerine neden olmuştur. Hatta gelir getiremeyen eşlerinden ayrılıp, yeni kadınlarla evlendiği durumlarda görülmüştür. Bazı durumlarda ise çok eşlilik görülmüştür (Mayoux, 1999, s.974).

Üçüncü olarak, sosyal ve siyasal değişim incelenmelidir. Cinsiyet ayrımcılığı, mesleklerin de farklılaşmasına neden olmuştur. Kadınlar piyasaya girebilse bile erkeklerin elinde tuttuğu kâr getiren işleri yapmalarına engel olunmuştur. Bunun sonucunda kapitale erişeler bile dar bir çemberin içinde kalmışlardır. Çoğu örnekte kadınların az kâr getiren işleri yaptığı görülmüştür. kâr getiren işleri tercih etseler bile toplumun baskısı sonucu işletmelerini kapatmak zorunda kalmışlardır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde kadın ve erkeğin yapması gereken işler kesin sınırlarla ayrılmıştır. Kadınlarının eğitimlerinin az olması ve toplumsal engellerden dolayı kadınlar sınırlanmıştır. Bu açıdan, eğitim sistemine erişim bazı ülkelerde en büyük sorundur (Mayoux, 1999, s. 968).

Kadınların eşitlik sorunu sadece erkelerle sınırlı kalmamaktadır. Kadınlarda değişik özellikleri ve geçmişleri ile heterojen bir gruptur (Chen ve Carr, 2004, s.). Daha iyi durumda olan kadınların daha yoksul ve dezavantajlı kadınları gruplarına almadığı görülmüştür (Mayoux, 1999, s. 975, Hulme ve Mosley, 1996). Bu bağlamda kadınlar sadece erkekler tarafından değil kendi hem cinsleri tarafından da engellenmektedir. Bunun sonucu olarak insanların birbirini tanınması sosyal ağ oluşturmakta yeterli olmadığı söylenebilir.

Mikrofinansman kuruluşlarının ticarileşmesi sonucu, kâr amacı güdülmesi, kadınlara yönelik programlarının azalması anlamına gelecektir. Kadınlara yatırımın riski ve maliyeti yüksektir. Formel ticari bankaların erkeklerin daha büyük işletmeleri yönetmesi ve geleneksel olarak çoğunlukla malların sahibi olmasından dolayı erkekleri tercih etmeleri, mikrofinansmanın ticarileşmesi ile yeniden ortaya çıkacaktır (Armendariz ve Morduch, 2005, s.180).

Ticarileşen mikrofinansman kuruluşları kadınları programlarının dışında tutup, kâr getirisi daha yüksek gruba özellikle erkeklere yöneleceklerdir. Bunun nedeni kadınlara yönelik programların uzun vadede sosyal değişim getirmesi, kısa vadede her ne kadar kadınların geri dönüşüm oranları yüksek olsa bile, zarar etmeleridir. Çünkü yoksulluğun sorunlarıyla uğraşmanın yanı sıra kadınlara özgü kültürel, toplumsal ve siyasal sınırlarla savaşmak gerekmektedir.

Bunlara bağlı olarak, kadınlara ulaşmak zaten zor bir olgudur. Kadınların durumun iyileştirilmesi için birçok çalışma yapılması gerekmektedir. Ticarileşmenin sonucunda, kadınları hedefleyen mikrofinansman kuruluşlarının sayısı azalacaktır (Charitonenko ve Rahman, 2002, s.33-40).

#### **2.4.2. Diğer Amaçsal Sorunlar:**

Mikrofinansmanın kadınla olan ilişkisine bakıldıktan sonra diğer talep sorunlarına da değinmek gerekmektedir. Bunların başında, ticarileşme sonucu, çoğu yoksul finansal hizmetlerin dışında kalmaya devam edecektir. İkinci olarak, maliyeti azaltmak için mikrokredi büyüklüğü artacak ve böylece, mikrofinansmandan yararlanmak isteyenler, ihtiyaçtan daha fazla borcun altına girmek zorunda kalacaklardır. Üçüncü olarak da, faiz oranları, maliyetleri kapatmak ve kara geçmek amacıyla sürekli olarak artacaktır (Charitonenko ve Rahman, 2002, s.33-40)

Mikrofinansman kuruluşlarının, kâr sağlayan ticari bankalara dönüşmesiyle, Meksika'daki Compartomas örneğinde olduğu gibi, sosyal aracılıklarından çıkıp, kâramacıyla yoksul tabanından uzaklaştığı da görülmüştür. Cull, Demirgüç ve Morduch'ın 2007 yılında yaptığı bir çalışmaya göre, mikrobankalar toplumun en yoksul kesimine hizmet etmemeyi göze alarak, daha büyük miktarda kredi alabilecek yada buna ihtiyacı olan kesime doğal olarak yönelmeye başlamışlardır (Cull, Demirgüç-Kunt ve Morduch, 2007, s.117).

Ayrıca, kâr amacının, izole olmuş, iklimsel olarak felaket koşullarda yaşayan kırsal yoksullardan, hizmet maliyetinin ve riskin daha düşük olduğu kentsel yoksula doğru geçişe neden olacağı tartışılmaktadır (Bhatt ve Tang, 2001, s.320-322).

Yoksullukla savaşmada mikrofinansman güçlü bir araçtır. Yoksul insanların gelirlerini artırmakta, mal edinmelerinde ve dışsal şoklara karşı koruma sağlamaktadır. Mikrofinansmanın gerçekleşebilmesi için uygulanan ülkenin finansal sistemiyle bütünleşmesi

gerekmektedir. Ticarileşme artarsa, kâr beklentisi artacak ve buna bağlı olarak yoksulluğu azaltma ve diğer kalkınma amaçları ikinci planda kalacaktır (Copestake, 2007, s.1723).

Çoğu kredi ve tasarruf programının ne sosyal geri dönüşü ne de ekonomik verimliliği arttırdığı görülmüştür (Bhatt ve Tang, 2001, s.320-322). Yapılan çalışmalara göre, kendine yeterlilikle, hizmetlerin derinliği arasında bir çelişki mevcuttur. Bununla birlikte, gerçek anlamda, yoksullun yoksuluna yada yoksulluk sınırı altına hizmet verip de, desteksiz sürdürülebilir mikrofinansman kuruluşu olduğuna dair kanıt azdır. Mikrofinansman kuruluşlarının ölçek ekonomisini yakalamak için az yoksullara yada yoksul olmayanlara daha yüksek miktarda kredi verdikleri görülmektedir. Buna karşın, finansal sürdürülebilirliğin istenmesi, en yoksula ulaşılamayacağı anlamına geldiğine de kanıt azdır. Yoksuların içinde en çok krediye ihtiyaç duyan topluluğun finansal sürdürülebilirlik uğruna dışlanıp dışlanmayacağı konusu da bunun sonucunda belirsizdir (Braun ve Woller, 2004, s.8).

Finansal olarak sürdürülebilirliği sağlamış mikrofinansman kuruluşlarının yüzdesi %3-5 arasında değişmektedir. Bu kuruluşlar her ne kadar ölçek ekonomisinden yararlanmış, yeni teknolojiler geliştirmiş, tasarruf hareketliliği yapmış olsalar bile, kapitalin doğal eğilimine karşı gelemeler. (Allen, 2007, s.50 ) Kapitalin doğal eğiliminden kasıt, en verimli ve yararlı geri dönüşümdür ki mikrofinansmanın hizmet ettiği kısmın özellikle maliyetinin yüksek olması ve karmaşık düzenlemeleri sonucunda, finansal sürdürülebilir olması için hedef kitlesini değiştirmesi gerekmektedir. Bu kaçınılmaz bir olgudur.

Robinson (2001)'in belirttiği gibi mikrofinansmanın gerçek müşterileri ekonomik olarak aktif yoksullar ise yoksulluğun azaltılmasında mikrofinansman toplum içinde daha da eşitsizliğe neden olan bir olgu olacaktır.

Bunlara ek olarak, mikrofinansmanın formel piyasa girmesi ile birlikte rekabet sorunu da ortaya çıkacaktır. Bunun iki önemli sonucu olabilir. Birincisi, rekabet sonucu, kuruluşlar faiz oranlarını düşürmek zorunda kalabilir, ki başta bu sürdürülebilir olması için faiz oranlarını maliyeti karşılayacak kadar koymaları gerekmektedir. Bu bağlamda, yoksullar açısından olumlu bir gelişme olsa da, kuruluşlar açısından değildir. Bir diğer senaryo ise, bir çok mikrofinansman kuruluşunun piyasada ayrışması üzerine, müşterilerin takip edemeyecek duruma gelmesi, ve bireylerin birden fazla mikrofinansman kuruluşundan kredi alma olasılığı ortaya çıkacaktır. Kredi alanlar için daha fazla borçlanma anlamına gelecektir. Hem kuruluşlar geri ödemeyi sağlayamayacaklar hem de yoksullar daha da borçlu hale geleceklerdir (Armendariz ve Morduch, 2005, s. 137).

Geçmişte başarısız olan destekli kredi programlarından ders alınmalıdır. Teori ile gerçekte olan arasındaki fark ilk olarak kime hizmet edileceğinde çıkmaktadır. Bunu ortaya koymak için birinci olarak, müşterilerin mesleklerini, kredi kullanım alanlarını ve gelir seviyelerini içeren profilleri hazırlanmalıdır. İkinci olarak hangi hizmetlerin verildiğinin yanı sıra, hizmetlerini ulaştırdıkları mekanizmalara da irdelenmelidir.

Kullanılan yöntemlerin birebir taklit edilmesi yerine, hizmet ettikleri kesimin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak, kredinin dağıtım yöntemini bulmaları gerekir. Sadece Grameen Bankasını yöntemini taklit etmek yeterli değildir. Bu mekanizmalar, yoksulun yoksulunun ödemeye hazır olduğu finansal ürünleri içermeli ve bunu da ucuz yoldan yapmalıdır. Üçüncü olarak, geçmişteki programlarda eksik olan, verimlilik açıklık ve uygun yönetim ilkeleri programlara benimsetilmelidir.



## SONUÇ

Bu çalışmada, literatür taraması yöntemi ile mikrofinansman kuruluşlarının yoksulluğu azaltmak için yaklaşımları ne olmalı sorusuna cevap bulmaya çalıştım. Bu tezin amacı mikrofinansman kuruluşlarının ticarileşme akımının, yoksulluğu azaltmak içindeki yeni yerini ortaya koymaktır. Mikrofinansman ticarileşerek, yön değiştirmiş ve yoksulluğun azaltılması için hala geçerli bir yöntem olup olmadığı belirsiz kalmıştır.

Bu bağlamda var olan literatürde sosyal performans ve finansal sürdürülebilirlik olmak üzere iki yaklaşım bulunmaktadır. Bu çalışmanın ana çıkarımı, mikrofinansman kuruluşlarının yoksulluğun azaltılmasında yerinin devam etmesi için sosyal performans yaklaşımını kullanmalarını ve ticarileşmesinin engellenmesi gerektiği olmuştur. Her yöntemin olduğu gibi mikrofinansmanın da kendine has sorunları mevcuttur. Bu sorunların, mikrofinansmanın ticarileşmesi ile çözülmesi pek olası görülmemektedir. Eğer mikrofinansman kuruluşları tam olarak ticarileşirse, kendi amaçlarından saparlar. Bunun yerine mikrofinansman kuruluşlarını diğer yoksullukla mücadele programlarıyla birlikte çalışması ve desteklenmesi gerekmektedir.

Mikrofinansman yöntemi, yoksullukla savaş için hem gelişmekte olan bir ülkeden çıkmasıyla hem de yoksulların finansal erişimlerine yeni buluşlarla cevap vermesiyle devrimsel nitelikte olduğu iddia edilmiştir. Mikrofinansmanın yoksulluğun azaltılmasında motor güçlerden biri olması için özellikle sosyal bakış açısını koruması, finansal amaçlarını ikinci planda tutması gerekmektedir. Yalnız, gelişmelere bakıldığında, mikrofinansman kuruluşlarının, finansal sürdürülebilirlik adı altında ticarileştiği ve kâr amacı güden kuruluşlara dönüştüğü görülmüştür. Bu gelişmede, yoksullukla mücadele amaçken, mikrofinansmanın ticarileşmesiyle birlikte araca dönüştüğü anlamına gelmektedir.

Yoksulluk kalkınmanın önündeki en önemli sorun olarak belirtilmiştir. Bu nedenle, yoksulluğun azaltılması için çeşitli çözümler bulunmaya çalışılmaktadır. 2. Dünya Savaşı sonrası başlatılan makro ekonomik politikalar, yoksulluğu azaltmakta, başarısız olmuş ve bunun sonucunda yeni arayışlara gidilmiştir. Bu arayışın çözümü tabandan gelen mikro çözümler olmuştur. Makro çözümlerin aktörleri olan hükümetler artık yerlerini mikro çözümlerin aktörlerine yani sivil toplum örgütlerine bırakmışlardır. Özellikle 1990 yıllarda mikrofinansmanın ticarileşme hareketi ile yeni bir paradigmaya geçilmekte ve yoksulluğun azaltılmasında finansal erişim sorunu yeni aktör piyasaya bırakılmaktadır.

Her ne kadar mikrofinansman kuruluşları sürdürebilir olduğu zaman için ki şu anda tam olarak ticarileşmiş mikrofinansman kuruluşu bulunmamaktadır daha fazla kişiye ulaşabilecekleri ve görev sapması sorunu olmayacağı iddia edilse bile burada en önemli nokta, ticarileşme sonucu hedef kitesindeki değişim belirsizdir. Mikrofinansmanın çıkış noktası olan finansal hizmetlerin yoksulların erişimine açılmasını engelleyecek bir dönüşüm içerisinde. Birinci çıkarım, mikrofinansmanın ticarileşmesi ile birlikte kâr amacı güden finansal bir aracı kuruluşa dönüşecek, ve kâr etmek için daha risksiz yani yoksul olmayan kitleye hizmet verecektir. İkincisi ise eğer yoksulun yoksuluna hizmet vermezse, yoksul kitlenin yine finansal hizmetlerin dışında kalması sorununun nasıl çözüleceği bilinmemekte ve ticari kuruluşların iyi niyetine bırakılmaktadır.

Mikrofinansman kuruluşlarının ticarileşmesi için gerekli yüksek faiz oranının meşrulaştırma yollarından biri, yoksulların tefecilerden yada enformel borç verenlerden daha yüksek krediyle borç aldıklarıdır. Bu mantıkta, yanlış olan durum tefecilerin yüksek faiz alması doğru olarak kabul edilmiştir. Zaten, mikrofinansmanın çıkış noktalarından biri, yoksulların güvenli ve hakkaniyetli finansal hizmetlere erişmesidir. Bu bağlamda, faiz oranlarını bu durumla meşrulaştırmak doğru değildir.

Bir başka varsayım ise, mikrofinansmanı ekonomik olarak aktif yoksullar için uygun olduğu görüşüdür. Bu tartışmaya göre bu grup sağlık, eğitim gibi diğer yoksulluğu azaltma hizmetlerinden yararlanmalıdır. Bu hizmetlerden yararlanıp durumu iyileşen yoksulların finansal hizmetlerden yararlanması gerektiridir. Bireylerin yoksul yada zengin hayatlarının belli dönemlerinde paraya daha çok gereksinimleri olduğu dönemler vardır. Bunlar acil ihtiyaçlar olabileceği gibi düğün, doğum gibi özel durumlarda olabilir. Bu bağlamda kimin finansal hizmetlere ihtiyacı olup kimin olmadığını söylemek eşitlik açısından yanlıştır. Buna karşın, her bireyin hayatta finansal hizmetlere ihtiyacı vardır, mikrofinansman sadece bir yatırım aracı değildir, aynı zamanda yoksul insanların kapital arzını karşıladığı ve geleceklerini güvence altına alacakları tasarruf ve sigorta yapacakları güvenli kuruluşlardır. Ayrıca, toplumun belli bir kesimine ayrıcalık tanınması, yoksulun yoksulunu daha marjinal hale getirilecektir.

Mikrofinansmana, Bin Yıl Kalkınma Hedefleri stratejilerinden bir olarak bakıldığında, özellikle bu hedeflerin ilk ayağının günlük 1 doların altında yaşayan insanları yarıya indirmek olduğu göz önüne alınırsa, mikrofinansmanın yoksulun yoksuluna hizmet etmediği sürece, hedeflere erişmekte yardımcı olamayacağı açıktır.

Özellikle yoksul kesimin özgün koşulları göz önüne alındığında, finansal hizmetleri erişim için hükümet ve donör desteklerine ihtiyaç vardır. Bunun eski deneyimlere dayanarak başarısız olacağını belirtmek önyargıdır. Geçmişte yapılan hataların tekrar etmemesi için gerekli düzenlemeleri yapmak, yoksulların yeniden finansal hizmetlerin dışında bırakılmasına göre uzun vadede daha verimli ve yararlı olacaktır.

Bunun sonucunda, mikrofinansmanın gerçek amacının bir daha düşünülmesi gerekmektedir. Mikrofinansman kuruluşlarını diğer geleneksel bankalardan ayıran özellik hedef kitlesidir. Özellikle bunu kaybetmesi mikrofinansman yönteminin özünü kaybetmesi anlamına gelmektedir. Ayrıca, mikrofinansman kuruluşlarının kâr amacı güden ticari kuruluşlar olması, başta mikrofinansman kuruluşlarının kurulma amacına ve kalkınma paradigmasına birebir zıttır. Bu bağlamda mikrofinansmanın ticarileşmesi bütün süreci tersine dönüştürülecektir. Mikrofinansmanın ortaya çıktığı zamanın koşullarına geri dönecek yani yoksulun yoksulu ve zamanla diğer yoksul kesimlerde finansal hizmetlerden yararlanamayacaktır. Mikrofinansman kuruluşları da herhangi bir ticari bankanın küçük miktarda kredi veren şubesinden farklı olmayacaktır.

Bunlarla birlikte, literatüre bakıldığı zaman, mikrofinansmanın ticarileşmesi ile ilgili eleştirileri azalmış bunun yerine, ticarileşmenin kabullenildiği görülmüştür. Ayrıca, beklenin aksine, mikrofinansmanın yaygınlaşmasına paralel olarak konuyla ilgili bilimsel çalışmalar yetersizliği dikkat çekmektedir. Yapılan çalışmalar, mikrofinansman kuruluşlarının ticarileşmesinin önündeki engeller ve engellerin nasıl kaldırılacağı üzerine yapılmaktadır.<sup>2</sup> Sanki ticarileşme, mikrofinansmanın devam etmesi için tek çıkar yol olarak görülmüştür. Özellikle Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler gibi ekonomik, sosyal ve politik gündemi belirleyen kuruluşlarının da sürdürebilir mikrofinansman kuruluşlarını desteklediği düşünülürse, akademinin de bunu izlemesi şaşırtıcı değildir.

Sonuç olarak, mikrofinansmanın ticarileşmesi, bu kuruluşlarının öneminin ve özelliklerinin değişmesine neden olacaktır. Yoksulluğun azaltılması bağlamında mikrofinansman kullanılan bir yöntem olmaktan çıkıp, toplumun finansal olarak risk taşımayan kısmına hitap eden sıradan ticari bir bankaya dönüşecektir. Aslında bir dönüşüm olmayacak, başlanılan noktaya geri dönecektir. Bu açıdan, mikrofinansman tartışmalarının yön değiştirip yoksulluğun azaltılması amacı yolunda kâr hedefinden, yoksulluğu azaltma amacına geri dönmesi gerekmektedir.

---

<sup>2</sup> Örneğin Asya Kalkınma Bankası'nın bütün çalışmaları, Güney Asya'daki mikrofinansman kuruluşlarının ticarileşmesi için gerekli koşulların nasıl sağlanacağı üzerinedir. *Bkz: www.adb.org*

## KAYNAKÇA

- Allen, H., “Finance Begins with Saving not Loans” *What’s wrong with microfinance?*, der. Dichter, T. ve Harper, M., 49-61, Practical Action Publishing, Rugby, 2007.
- Arena, T., “ Social Corporate Governance and The Problem of Mission Drift in Socially Oriented Microfinance Institutions” in *Colombia Journal of Law and Social Problems*, Vol.39, No.33, (2008), 269-310.
- Armendariz, Be. ve Morduch, J., *The Economics of Microfinance* , MIT Press, Cambridge, Mass, 2005.
- Asian Development Bank “ Millenium Development Goals in Brief”, 2008, [www.adb.org/mdg.pdf\\_101](http://www.adb.org/mdg.pdf_101) [Erişim Tarihi: 10.09.2008].
- Bardhan, P. ve Udry, C. , *Development Microeconomics*, Oxford University Press: New York,1999.
- Bhatt, N. ve Tang, S., “ Delivering Microfinance in Developing Countries: Controversies and Policy Perspectives” *Policy Studies Journal*, Vol. 29, No. 2, (2001), 319-333.
- Brau, J. ve Woller, G., “Microfinance: A Comprehensive Review of the Exisiting Literature” in *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, Vol. 9, No. 1, (2004), 1-26.
- Callaghan, I., Gonzalez, H., Maurice, D., Novak, C. ve Stanley, Morgan., “Microfinance-On the Road to Capital Markets” in *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol.19, No.1, (2007), 115-124.
- Campion, A., “Challanges to Microfinance Commercialization”, *Journal of Microfinance*, Vol. 4, No. 2, (2008), 57-65.
- Carr, M., ve Chen M., “Globalization, Social Exclusion and Working: With Special Reference to Informal Employment and Gender”, *International Labour Review: Special Issue on More Equitable Globalization*, Vol. 143, No: 1,(2004).
- CGAP , *Access for All - Building Inclusive Financial Systems* , World Bank, Washington, 2006.
- Chamlee- Wright, E., “ Fostering Sustainable Complexity in the Microfinance Industry: Which Way Forward?” *Economic Affairs*, Vol. 25, No. 2, (2005), 5-12.

- Charitonenko, S. ve Rahman, S.M., *Commercialization of Microfinance Bangladesh* Asian Development Bank, Manila, (2002).
- Cheston, S. ve Kuhn L., 'Empowering Women Through Microfinance', Kumarian Press, Bloomfield, Connecticut, 2002.
- Churchill, C., *Client-Focused Lending: The Art of Individual Lending*. Toronto: Calmeadow, 1999.
- Classen, S., *Financial Sector Development and The Millenium Development Goals*, Herndon, VA, USA: World Bank, 2007.
- Copestake, J., "Mainstreaming Microfinance: Social performance Management or Mission Drift?" in *World Development*, Vol. 35, No:10, (2007), 1721-1738.
- Crabb, P., "Economic Freedom and the Success of Microfinance Institutions" in *Journal of Development Entrepreneurship*, Vol.13, No.2, (2008), 205-219.
- Cull R., Demirgüç-Kunt, A. ve Morduch, J., "Financial Performance and Outreach: A Global Analysis of Leading Microbanks" in *Economic Journal*, Vol. 117, No. 513, 2007, 107-133.
- Dehejia, R., Montgomery, H. ve Morduch, J., "Do the Interest Rates Matter? Evidence from Dhaka Slums" *Colombia University Department of Economics and NYU Wagner School Working Paper*, 2005.
- Daley-Harris, S., *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2007*, Microcredit Summit Campaign, Washington DC, 2007.
- Dichter, T., "Can Microcredit Make an Already Slippery Slope more Slippery? Some Lessons from Social Meaning of Debt" *What's wrong with microfinance?*, der. Dichter, T. ve Harper, M., 9-19, Practical Action Publishing, Rugby, 2007.
- Duclos, J., *Poverty and Equity: Measurement, Policy and Estimation with DAD*. Ottawa, ON, Canada, 2006.
- Fatukasi, A., "Microfinance A Policy Tool for Poverty Alleviation: A Study of the Performances of Ten microfinance Institution in Nigeria, *Morgan State University Master Thesis* 2005.
- Getu, M., "Does Commercialization of Microfinance Programs lead to Mission Drift?", in *Transformation*, Vol.24, No.2, (2007), 169-179.

- Goetz, A. ve Gupta, R., “ Who takes the credit? Gender, Power and Control Over Loan Use in Rural Credit Programmes in Bangladesh”, *World Development* , Vol.24, no:1, (1991), 45–63.
- Green, C., Kirkpatrick, C. ve Murinde, V., “Finance for Small Enterprise Growth and Poverty Reduction in Developing Countries”, *Journal of International Development*, No:18, (2006) ,1017-1030.
- Harper, M.. "What is Wrong With Groups?" *What's wrong with microfinance?*, der. Dichter, T. ve Harper, M., 35-49, Practical Action Publishing, Rugby, 2007.
- Helms, B., *Access for All: Building Inclusive Financial Systems*, Herndon, VA, USA: World Bank, 2006.
- Hermes, N. Ve Lensink, R., “The Emperics of Microfinance: What Do We Know?” in *The Economic Journal*, vol. 117, (2007), s.1-10.
- Hulme, D., “Impact Assesment Methodologies for Microfinance: Theory, experince and Better Practice” in *World Development*, vol. 28, Vol. 1, (2000), 79-98.
- Hulme, D., "Is microdebt good for poor people? A note on the dark side of microfinance" *What's wrong with microfinance?*, der. Dichter, T. ve Harper, M., 19-23, Practical Action Publishing, Rugby, 2007.
- Hunt, J. Ve Kasynathan, N., “Pathways to Empowerment? Reflections on Micro finance and Transformation in Gender Relations in South Asia” in *Gender and Development*, Vol.9, No. 1, (2001), 42-52.
- Jonathan, L., “ Microloan Sharks”, *Stanford Social Innovation Review*, Vol.6, No.1, 2008, 54-59.
- Kabir, H., “The Microfinance Revolution and The Grameen Bank Experinece in Bangladesh” in *Financial Markets Institutions and Instruments*, Vol. 11, No.3, (2002), 205-265.
- Karlan, D. ve Gine, X., “Peer Monitoring and Enforcement: Long Term Evidence from Microcredit Lending Groups with and without Group Liability” *Yale University mimeo*, 2008.
- Kavita, D., ve Jones, G., (1999), *Housing and Finance in Developing Countries*, Routledge, London, 1999.
- Kaynak, M., *Kalkınma İktisadi*. Gazi Kitabevi, Ankara, 2005.

- Littlefield, E., Morduch, J. ve Hashemi, S., “Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millenium Development Goals”, *CGAP*, Focus Note:24, 2003.
- Mayoux, L., “The magic Ingredient? Micro Finance and Women’s Empowerment”, A Briefing Paper prepared for the Micro Credit Summit, Washington, 1997.
- [www..gdcr.org/icm/wind/magic.html](http://www.gdcr.org/icm/wind/magic.html). Erişim tarihi(27.04.2008)
- Mayoux, L., “Women’s Empowerment and Micro Finance Programmes: Strategies for Increasing Impact” in *Development and Practice*, Vol. 8, iss. 2, (1998), 235-241.
- Mayoux, L., “Questioning Virtuous Spirals: Micro-finance and Women's Empowerment in Africa” in *Journal of International Development*, Vol. 11, No.7, (1999), 957-984.
- Mayoux, L., “ Microfinance and Empowerment of Women-A Review of the Key Issues” *Social Finance Unit*, Working Paper No:23, Geneva: ILO, 2000.
- Mayoux, L., “Tackling the Down- side: Social Capital, Women’s Empowerment and Micro-Finance in Cameroon” in *Development and Change*, Vol. 32, iss. 3, (2001), 421-450.
- Mayoux, L., “Micro Finance and Women’s Empowerment: Rethinking Best Practice” in *Development Bulletin*, No.57, (2002), 76-80.
- Mknelly, B. ve Kevana, M. (2002) “Improving Design and Performance of group Lending: Suggestions from Burkina Faso” in *World Development*, Vol. 30, No. 11, (2002), 2017-2032.
- Montgomery, H., Weiss, J., “Modalities of Microfinance Delivery in Asia and Latin America: Lessons for China” in *China and World Development*, Vol. 14, No.1, (2006), 30-43.
- Morduch, J., “ The Microfinance Promise”, in *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, (1999), 1569-1614.
- Morduch, J., “ The Microfinance Shism”, in *World Development*, Vol. 28, No.4, (2000), 617-629.
- OECD (2006), “Enhancing Women’s Market Acess and Promoting Pro-poor Growth” in *Promoting Pro-poor Growth: Private Sector Development*, Vol. 5, (2006), 63-72.
- Osberg, L., Xu, K. “ How Should We Measure Poverty in Changing World? Methological Issues and Chinese Case Study” in *Review of Developmnet Economics*, Vol.12, No. 2, (2008), 419-441.

- Pischke, J.D. Von. (2007) “Methodenstreit and Sustainability in Microfinance: Generalizations Describing Institutional Frameworks” *What’s wrong with microfinance?*, der. Dichter, T. ve Harper, M., 137-149, Practical Action Publishing, Rugby, 2007.
- Pitt, M., Khandker, S., “The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter”, *Journal of Political Economy*, Vol. 106 No.5, (1998), 958-996.
- Pitt, M., Khandker, S. Ve Cartwright, J., “Empowering Women with Micro Finance: Evidence from Bangladesh” in *Economic Development & Cultural Change*, Vol. 54, No. 4, (2006), 791-831.
- Ray, D., *Development Economics*, Princeton University Press, New Jersey, 1998.
- Robinson, M., *Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*, World Bank Publications, Washington D.C. USA, 2001.
- Rhyne, E., “ The Ying Yang of Microfinance : Reaching the Poor and Sustainability” in *Microbanking Bulletin*, No:2, (1998), 6-9.
- Schreiner, M., “ Aspects of Outreach: A Framework for Discussion of the Social Benefits of Microfinance” in *Journal of International Development*, Vol. 14, (2002), 591-603.
- Siebel, H. “History Matters in Microfinance” in *Small Enterprise Development- An International Journal of Microfinance and Business Development*, Vol.12, no.2, (2003), 10-12.
- The Economist “The Hidden Wealth of Poor: A survey of Microfinance”, The Economist, November 5th(2005) [www.microfinancegateway.org/files/36201\\_file\\_Econ\\_Survey.pdf](http://www.microfinancegateway.org/files/36201_file_Econ_Survey.pdf)[Erişim Tarihi: 14.09.2008]
- UNCDF, *Microfinance and The Millenium Development Goals A Reader’s Guide to the Millenium Project and Other UN Documents*,(2005)
- [www.yearofmicrocredit.org/docs/mdgdoc\\_MN.pdf](http://www.yearofmicrocredit.org/docs/mdgdoc_MN.pdf)[Erişim Tarihi: 14.09.2008]
- UN, (2000) *United Nations Millenium Declaration*;
- [www.un.org/millennium/declaration/ares552e.htm](http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.htm) [Erişim Tarihi: 14.09.2008]



UN, *Building Inclusive Financial Sectors for Development*, NewYork: United Nations, (2006);  
[http://www.uncdf.org/english/microfinance/pubs/bluebook/pub/Building\\_Inclusive\\_Financial\\_Sectors\\_The\\_Blue\\_Book.pdf](http://www.uncdf.org/english/microfinance/pubs/bluebook/pub/Building_Inclusive_Financial_Sectors_The_Blue_Book.pdf) [Erişim Tarihi: 14.09.2008]

Van Leeuwen, R., “Helping Women Become Economically Independent” in UN Chronicle, Vol. 1, No:3,(2003), 77-79.

Yunus, M, *Banker to the Poor: Micro Lending the battle Agains World Poverty*. Public Affairs, USA, 2007.

[www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org)

## Ö Z G E Ç M İ Ş

**Adı ve SOYADI** : Deniz BİRCAN

**Doğum Tarihi ve Yeri** : 10.09.1982, Antalya

**Medeni Durumu** : Bekar

### Eğitim Durumu

**Mezun Olduğu Lise** : Antalya Anadolu Lisesi

**Lisans Diploması** : Orta Doğu Teknik Üniversitesi

**Yüksek Lisans Diploması:** Akdeniz Üniversitesi

**Tez Konusu** : Yoksulluğun Azaltılması Projesi ve Mikrofinansman Yöntemi:  
En Yoksula Ulaşma mı? Sürdürebilirlik mi?

**Yabancı Dil / Diller** : İngilizce

### Bilimsel Faaliyetler

### İş Denevimi

**Stajlar** :

**Projeler** :

**Çalıştığı Kurumlar** : Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Araştırma  
**Görevlisi (2005- )**

**Adres** : Çağlayan Mah. 2057 sok. No:27 Lara, Antalya

**Tel. no** : 0 242 323 13 52