

T.C.
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS ANABİLİM DALI
İSLAM EKONOMİSİ VE ULUSLARARASI FİNANS BİLİM DALI

YOKSULLUĞUN GİDERİLMESİNDE KARZ-I HASEN
MÜESSESESİ: TEKARÜZ VE KARZ-I HASENE
DAYALI MİKROFİNANS MODELİ ÖNERİSİ

DOKTORA TEZİ

Mustafa Afşın SANCAR

İstanbul
Haziran-2021

T.C.
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS ANABİLİM DALI
İSLAM EKONOMİSİ VE ULUSLARARASI FİNANS BİLİM DALI

YOKSULLUĞUN GİDERİLMESİNDE KARZ-I HASEN
MÜESSESESİ: TEKARÜZ VE KARZ-I HASENE DAYALI
MİKROFİNANS MODELİ ÖNERİSİ

DOKTORA TEZİ

Mustafa Afşın SANCAR

Tez Danışmanı
Prof. Dr. İbrahim Güran YUMUŞAK

İstanbul
Haziran-2021

TEZ ONAYI

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürlüğüne,

Bu çalışma, jürimiz tarafından İslam Ekonomisi ve Finans Anabilim Dalı, İslam Ekonomisi ve Uluslararası Finans Bilim Dalında DOKTORA TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Danışman Prof. Dr. İbrahim Güran YUMUŞAK

(İmza)

Üye Prof. Dr. Mehmet BULUT

(İmza)

Üye Prof. Dr. Metin TOPRAK

(İmza)

Üye Prof. Dr. Hasan HACAK

(İmza)

Üye Prof. Dr. Seyfettin ERDOĞAN

(İmza)

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Prof. Dr. Ali Güneş

Enstitü Müdürü

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Doktora tezi olarak hazırladığım “**Yoksulluğun Giderilmesinde Karz-ı Hasen Müessesesi: Tekarüz ve Karz-ı Hasene Dayalı Mikrofinans Modeli Önerisi**” adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlandığı aşamaya kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığımı, bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

Mustafa Afşın SANCAR

ÖN SÖZ

Tez sürecinde yaptığım çalışmalarda fakirlik kısır döngüsünün kırılması için mikrokredi sağlanması kadar fakir bireylerin hayata bakışlarının dönüşmesini sağlayacak eğitimlere de ihtiyaç olduğunu gördüm. Bu amaçla tez kapsamında hazırlanan modelde ilk safhalardan itibaren temel ayaklardan bir tanesini eğitim oluşturdu. Böylece ortaya çıkan “Karz-ı Hasene Dayalı Finans / Mikrofinans Modeli”nde de eğitim kısmı ve zihinsel dönüşüm öncelikli bir role sahip oldu. Başlangıçta öngöremediğim husus ise doktora tezi hazırlama sürecinin, bende ve hayata dair yaklaşımlarımda bazı dönüşümlere sebep olmasıydı. Varılmak istenen menzil kadar sürecin de ne kadar önemli olduğunu bilfiil yaşayarak görmüş oldum. Umarım bu sürecin bende oluşturduğu pozitif dönüşümler gibi, ortaya koymaya gayret ettiğim model de fakir bireylerin hayatlarında pozitif dönüşümleri tetikleyici bir etki oluşturur.

Bu pozitif deneyimi yaşamama vesile olan, başta 2020 yaz aylarında ebediyete uğurladığımız ilk danışmanım rahmetli Arif Ersoy hocamıza ve sonrasında bayrağı devir alan İbrahim Güran Yumuşak hocamıza, ders döneminde verdikleri değerli bilgiler ile ufkumu açan ve bu alandaki çalışmalarına ilham veren değerli hocalarımız Mehmet Bulut, Ahmet Tabakoğlu ve Servet Bayındır’a da şükranlarımı sunarım. Ayrıca entelektüel gayreti bana önemli bir değer olarak öğreten ve beni bu alanda her daim destekleyen annem Aslı Sancar ve babam Şener Sancar’a, tezin son okuma ve redüksiyonlarını yapan kayınpederim Nurettin Taşkesen’e ve aynı süreçlerle birlikte her daim beni destekleyen sevgili eşim Esra Taşkesen Sancar’a, Endonezya’da bana ev sahipliği yaparak oradaki mikrofinans kurumları ile görüşmelerimde yardımcı olan Priyonggo Suseno ve şimdi rahmetli olan ve beni evinde ağırlayan kayın validesi Siti Fatimah hanıma da teşekkürü bir borç bilirim. Tüm bu güzel insanların tezime katkısı büyük olmuştur. Umarım model hayata geçer ve bu çorbada tuzu bulunan tüm paydaşlara da sadaka-i cariye olarak bir hayır kapısı olmuş olur. Ayrıca doktora dönemimin farklı devrelerinde burs imkânı sağlayan Türkiye Katılım Bankaları Birliği ve Kuveyt Türk Katılım Bankası’na, akademik yolculuğumda verdikleri desteklerden ötürü şükranlarımı sunarım.

Mustafa Afşın SANCAR
İstanbul-2021

ÖZET
YOKSULLUĞUN GİDERİLMESİNDE KARZ-I HASEN
MÜESSESESİ: TEKARÜZ VE KARZ-I HASENE DAYALI
MİKROFİNANS MODELİ ÖNERİSİ

Mustafa Afşın SANCAR

Doktora, İslam Ekonomisi ve Uluslararası Finans

Tez Danışmanı: Prof. Dr. İbrahim Güran YUMUŞAK

Haziran, 2021 - 293 + XVII Sayfa

Günümüz neoliberal iktisadi sistemi, üretim konusunda ciddi başarılar elde etmiş ve zenginlik üretmiştir. Ancak bu zenginlik dünya nüfusunu kapsayan bir refaha dönüşmemiş, dünya nüfusunun en az yarısının fakir kaldığı ciddi bir gelir dağılımı bozukluğu meydana getirmiştir. Bu problemin kaynağında yatan çatışmacı / yarışmacı dünya görüşünün ve her bireyin kendi çıkarını maksimize etme anlayışının hâkim olduğu paradigmaya karşı, sistemi dengelemeye yönelik dayanışmacı / yarışmacı öneriler hem mikrofinans gibi kurumsal bazda hem de İslam ekonomisi gibi sistemsel düzeyde ortaya konmaktadır.

Günümüz hibrit ekonomik anlayışı içerisinde bu iki farklı düzlemdeki önermeler, İslami mikrofinans kurumlarında bir araya gelmiştir. Bu kurumlar arasında tamamen karz-ı hasene dayalı olanları, fakir girişimcinin üzerindeki kâr yükünü de kaldırmalarından ötürü oldukça başarılı olmuşlardır. Ancak bu kurumların da bağış dışında gelir üretememeleri, kurumsal sürdürülebilirlik ve modelin küçük topluluklar tarafından kolayca adapte edilememesi gibi bazı problemler oluşturmaktadır.

Tez kapsamında küçük topluluklarca kolayca örgütlenecek otonom olarak faaliyet gösterebilecek, kendi kendine yeten ve sürdürülebilir bir karz-ı hasene dayalı İslami mikrofinans modeli üzerinde çalışılmıştır. Bu amaçla İslami mikrofinansın en yaygın olarak kullanıldığı bölgelerin başında gelen Güney Doğu Asya ülkelerinden Endonezya, Malezya ve Singapur'da saha ziyaretleri yapılarak derinlemesine mülakatlar gerçekleştirilmiştir.

Yapılan teorik ve saha incelemeleri sonucunda “Karz-ı Hasene Dayalı Finans / Mikrofinans (KHDF/M) Modeli” ortaya konmuştur. Model çerçevesinde;

mikrofinansın uygulandığı teavün birimi ve gelir durumu iyi olan birey ve kurumların karşılıklı karzlaştığı, aynı zamanda modele gelir üreten tekarüz birimi olmak üzere iki ana birim oluşturulmuştur. Sac ayağı eğitim birimi ile tamamlanmaktadır. Eğitimlerde fakir girişimcilerin; teknik, finansal, etik, sosyal girişimcilik ve dayanışmacı / yarışmacı bir iktisat paradigmasını içselleştirmelerini hedefleyen dersler verilmesi ve ayrıca sağlanacak koçluk desteği ile kapasite inşası hedeflenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Karz-ı hasen, İslami mikrofinans, tekarüz, mikrokredi, fakirlik kısır döngüsü, yoksulluk, mikrofinansta eğitim, İslami finans



ABSTRACT
QARD HASSAN INSTITUTION FOR POVERTY
ELIMINATION: A PROPOSAL FOR A MICROFINANCE
MODEL BASED ON TAQARUD AND QARD HASSAN

Mustafa Afşın SANCAR

Ph. D. Islamic Economics and International Finance

Supervisor: Prof. Dr. İbrahim Güran YUMUŞAK

June, 2021 - 293 + XVII Pages

The current neoliberal economic system has achieved serious success in production and wealth creation. However, this wealth could not be turned into prosperity that encompasses the world population. Against this paradigm, which is dominated by the confrontational / competitive world view and the understanding of maximizing the self-interest of each individual, the solidarity / competitive suggestions for balancing the system are put forward both on an institutional basis such as microfinance and on a systemic level such as the Islamic economy.

These two propositions have come together and embodied Islamic microfinance institutions. Among these institutions, those that rely solely on qard hassan have been quite successful. However, since these institutions cannot generate income other than donations, corporate sustainability and the inability to be easily adapted by small communities have become problems.

To solve this problem, theoretical studies have been done and field visits made where in-depth interviews were conducted in Indonesia, Malaysia and Singapore within the scope of the thesis.

As a result of the study, the "Qard Hassan Based Finance / Microfinance Model " has been put forward. Two main units were established in the model; namely, the "taavun" unit where microfinance is applied and the "taqarud" unit where wealthy (Islamicly) individuals and institutions give qard mutually and which, at the same time, generates income for the model. The tripod is completed with a training unit. Under the unit; technical, financial and ethical training; social entrepreneurship training; and training for internalization of the solidarity economic paradigm will

be given. Also, with the coaching support that will be provided, capacity building of the poor entrepreneurs is aimed for.

Keywords: Qard hassan, Islamic microfinance, taqarud, microcredit, vicious cycle of poverty, poverty, training/education in microfinance, Islamic finance



İÇİNDEKİLER

TEZ ONAYI	i
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ	ii
ÖN SÖZ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	viii
TABLolar LİSTESİ	xiii
ŞEKİLLER LİSTESİ	xiv
KISALTMALAR LİSTESİ	xv

BİRİNCİ BÖLÜM	1
GİRİŞ	1
1.1. Tezin Konusu ve Soruları.....	1
1.2. Tezin Amacı	3
1.3. Tezin Araştırma Yöntemi.....	4
1.4. Tez Çalışmasının Kısıtları	5
1.5. Tezin Özgün Değeri.....	6
1.6. Tezin Düzeni	8

İKİNCİ BÖLÜM	10
YOKSULLUK OLGUSU ve KARZ-I HASENE DAYALI MİKROFİNANS YAPILANMASI	10

2.1. Yoksulluk Kısır Döngüsü ve Giderilmesi	13
2.1.1. Yoksulluk Kavramı	13
2.1.2. Yoksulluk Kısır Döngüsü	14
2.1.2.1. Gelir Dağılımı Bozukluğu ve Yoksulluk Kısır Döngüsü	14
2.1.2.2. Faizli Finans Sistemi ve Yoksulluk Kısır Döngüsü	17
2.1.2.3. Vergi Adaletsizliği ve Yoksulluk Kısır Döngüsü	18
2.1.2.4. Sosyal Ayrışma ve Yoksulluk Kısır Döngüsü	21
2.1.2.5. Uluslararası Yardımlar ve Yoksulluk Kısır Döngüsü	22
2.1.2.6. Devletlerin Popülist Yaklaşımları ve Yoksulluk Kısır Döngüsü ..	23
2.1.2.7. İslami Mikrofinans ve Yoksulluk Kısır Döngüsü	24

2.1.3. Yoksulluğun Giderilmesinde Teorik Yaklaşımlar	25
2.1.3.1. Kapitalist Yaklaşım	31
2.1.3.2. Sosyalist Yaklaşım	45
2.1.3.3. İslam Ekonomisi Yaklaşımı	49
2.1.3.4. Diğer İktisadi Yaklaşımlar	70
2.1.4. Yoksulluk Kısır Döngüsünün Aşılması	71
2.2. Yoksulluğun Giderilmesinde Karz-ı Hasen Müessesesi	74
2.2.1. İslam Ekonomisinde ve Kapitalist Düzendeki Karz; Karz-ı Hasen ve Faiz	75
2.2.2. Tarihte Karz-ı Hasen	77
2.2.3. Karz-ı Hasen, Sadaka, Emek ve Kalkınma	79
2.2.4. Karz-ı Hasen ve Enflasyon	81
2.2.5. Karz-ı Hasen ve Zekât İlişkisi	83
2.2.6. Karz-ı Hasen'in Karşılıklı Kullanımı: Tekarüz	85
2.3. Günümüzde Yoksulluğun Giderilmesinde Mikrokredi ve Mikrofinans Kurumları	87
2.3.1. Mikrokredi, Mikrofinans ve Yoksulluk	88
2.3.2. Mikrofinansın Tarihi Gelişimi	90
2.3.3. Fon Toplama Yöntemleri	91
2.3.4. Ürün ve Hizmetler	92
2.3.5. Mikrokredi Modelleri	93
2.3.5.1. Grup Tabanlı Mikrokredi Uygulamaları	94
2.3.5.2. Bireye ya da Aileye Verilen Mikrokredi Uygulamaları	97
2.3.6. Mikrofinans Kurumlarındaki Eğitim Uygulamaları	98
2.4. İslami Mikrofinans Uygulamaları ve Karz-ı Hasene Dayalı Mikrokredi	100
2.4.1. İslami Mikrokredi Yöntemleri	101
2.4.2. Karz-ı Hasen Yöntemi ile Mikrokredi Yöntemi	103
2.4.3. İslami Mikrofinansın, İslami Finansa Katkısı	104
2.4.4. İktisadi Kalkınma ve Yoksulluk Açısından Mikrofinans Nasıl Bir Boşluk Doldurmaktadır? "Sosyal İş" ve İslam Ekonomisinde Yer Alan Vakıf Tarzı Kurumsal Yapılar Bu Resimde Nereye Oturmaktadır?	106
2.5. Yoksulluk, Karz-ı Hasen, Mikrofinans ve İslamimikrofinans Alanlarında Dünyada ve Türkiye'de Yer Alan Literatür	109

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	114
MİKROFİNANS VE KARZ-I HASEN UYGULAMALARI: GÜNEY VE GÜNEY DOĞU ASYA ÖRNEĞİ	114
3.1. Güncel Karz-ı Hasen Uygulamaları.....	115
3.2. Güncel Tekarüz Uygulamaları.....	118
3.3. Dünyada ve Türkiye’de Mikrofinans Uygulamaları.....	119
3.3.1. Dünyada Mikrofinans Uygulamaları.....	119
3.3.2. Türkiye’de Mikrofinans Uygulamaları.....	121
3.3.3. Günümüz Mikrofinans Kurumlarına ve Mikrokredi Mekanizmasına Yönelik Eleştiriler.....	122
3.3.4. Mikrofinans Uygulamalarında Etik Finans Kurallarına Uymanın Önemi.....	125
3.4. Dünyada ve Türkiye’de İslami Mikrofinans Uygulamaları.....	125
3.4.1. Pakistan.....	129
3.4.2. Bangladeş.....	130
3.4.3. Endonezya.....	131
3.4.4. Malezya.....	135
3.4.5. Türkiye.....	137
3.5. İslami Mikrofinansta Öne Çıkan Kurumsal İyi Uygulama Örnekleri.....	138
3.5.1. Uhuvvet İslami Mikrofinans Kurumu (Akhawat Islamic Microfinance (AIM)).....	139
3.5.1.1. AIM’in Tarihi Gelişimi.....	141
3.5.1.2. AIM’in Faaliyetleri.....	142
3.5.1.3. AIM’in İslami Finansa Katkısı.....	150
3.5.2. Bangladeş İslam Bankası (Islami Bank Bangladesh Limited (IBBL)) ...	154
3.5.2.1. IBBL’nin Tarihi Gelişimi.....	155
3.5.2.2. IBBL’nin Faaliyetleri.....	157
3.5.2.3. IBBL’nin İslami Finansa Katkısı.....	164
3.5.3. Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Mikrofinans Kurumları.....	167
3.5.3.1. BMT’lerin Tarihi Gelişimi.....	169
3.5.3.2. BMT’lerin Faaliyetleri.....	171
3.5.3.3. BMT’lerin İslami Finansa Katkısı.....	176
3.6 Güney Doğu Asya’dan Saha Deneyimleri; İslami Mikrofinans Alanında Çalışan Kurumlarla Yapılan Derinlemesine Görüşmeler.....	179

3.6.1. Araştırmanın Yöntemi ve Soru Formatı	179
3.6.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi	180
3.6.3. Araştırmanın Kısıtları	180
3.6.4. Araştırmanın Bulguları	180
3.6.4.1. Endonezya Araştırmasının Bulguları	180
3.6.4.2. Malezya Araştırmasının Bulguları	197
3.6.4.3. Singapur Araştırmasının Bulguları	214
3.6.4.4. Araştırmanın Sonucu	218
3.7. Konvansiyonel Mikrofinans Uygulamaları ile İslami Mikrofinans Uygulamalarının Karşılaştırılması	220
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	223
YOKSULLUĞU GİDERMEDE TEKARÜZ VE KARZ-I HASENE DAYALI MİKROFİNANS ÜZERİNE İNŞA EDİLMİŞ YENİ BİR KURUM ÖNERİSİ; KARZ-I HASENE DAYALI FİNANS / MİKROFİNANS MODELİ	223
4.1. Yoksulluğun Giderilmesinde Paradigma Değişimi İhtiyacı, Ekosistem Yaklaşımı ve Sürdürülebilir Kalkınma	225
4.2. Mikrofinans Kurumları, Sürdürülebilirlik Problemi ve Karz-ı Hasene Dayalı Finans / Mikrofinans Modelinin Bu Problemlere Yaklaşımı	228
4.3. Karz-ı Hasene Dayalı Finans / Mikrofinans Modeli (KHDF/M)	231
4.3.1. Teavün Fonu	234
4.3.1.1. Fon Kaynakları	234
4.3.1.2. Mikrokredi Fonu	236
4.3.1.3. Hibe Fonu	240
4.3.1.4. Eğitim Giderleri	242
4.3.2. Tekarüz Fonu	242
4.3.2.1. Fon Toplama	243
4.3.2.2. Karz-ı Hasen ile Fon Kullanırma	244
4.3.2.3. Diğer Fonlara Aktarımlar	248
4.3.3. Tekafül Fonu	249
4.3.4. Yatırım Fonu ve İşletme Giderleri	250
4.3.5. Eğitim Birimi - Ahilik Sistemindeki Eğitim Prensiplerinden Esinlenerek Günümüz İhtiyaçlarına Yönelik Bireyin Teknik, İktisadi ve Etik Gelişimi ile İhyası	252

4.3.5.1 Ahilik Sisteminde Kapasite İnşasına Yönelik Teknik, Ticari ve Etik Eğitim Uygulamaları	254
4.3.5.2. Eğitim / Kapasite İnşasının Mikrofinansdaki Önemi	256
4.3.5.3. Teknik Eğitim	256
4.3.5.4. Finansal Okur Yazarlık, Girişimcilik ve Ticaret Eğitimi	257
4.3.5.5. İslam Ekonomisi Eğitimi ile Çatışmacı İktisadi Yaklaşımdan Dayanışmacı İktisadi Yaklaşım Paradigma Dönüşümü	258
4.3.5.6. Sosyal Girişimcilik Eğitimi ile Bireyin Alan Konumdan Topluma Aktif Olarak Katkıda Bulunan Bireyler Haline Dönüştürülmesi	261
4.3.6. Koçluk ve Hamilik Birimi	263
4.3.7. Denetim ve Raporlama Birimi	264
4.3.8. Yönetim Birimi	266
4.3.9. KHDF/M Modelinin Uygulanmasında Vakıf / Dernek Sandıklarının, Kooperatif Yapısına Tercih Edilmesi	267
4.3.10. KHDF/M Modelinin Uygulanmasında Dijital Mecralar ile Yazılımların Önemi ve Katkısı	268
4.4. Karz-ı Hasen ile Toplumsal Dönüşüme Katkı.....	269
SONUÇ.....	271
KAYNAKÇA.....	278
ÖZGEÇMİŞ	291

TABLULAR LİSTESİ

İKİNCİ BÖLÜM

Tablo 2.1: Mikrofinans ve Tekarüz Alanında Öne Çıkan Literatür.....109

Tablo 2.2: İslam Ekonomisi, Kalkınma ve Fakirlik Alanında Öne Çıkan Literatür..110

Tablo 2.3: İktisat ve İktisat Tarihi Alanında Öne Çıkan Literatür.....111

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Tablo 3.1: Dünya Genelindeki Mikrofinans Kurumları ve Kullandıkları Finansal Ürünler121

Tablo 3.2: İslami ve Konvansiyonel Mikrofinans Kurumları Arasındaki Farklar ...221

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Tablo 4.1: KHDF/M Modeli Üye Kredi Puanlaması Sistemi247

ŞEKİLLER LİSTESİ

İKİNCİ BÖLÜM

Şekil 2.1: 1988 – 2008 Yılları Arası Küresel Gelir Dağılımı	12
Şekil 2.2: 2007 – 2015 Yılları Arasında Vergi Gelirlerindeki Değişim	15
Şekil 2.3: İngiltere ve Brezilya’da En Zengin ve En Fakir %10’luk Dilimlere Uygulanan Reel Vergi Oranları	16
Şekil 2.4: Zengin Birey ve Firmaların Vergi Oranlarındaki Değişim	17

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Şekil 3.1: AIM Kredi Verme Süreci	140
Şekil 3.2: Kırsal Kalkınma Şemasında Kredi ve Tasarruf Miktarları (Milyon Dolar).....	160

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Şekil 4.1: KHDF/M Modeli Fon ve Birimleri	233
Şekil 4.2: Teavün Fonu Finansman Akış Diyagramı	237
Şekil 4.3: Tekarüz Fonu Finansman Akış Diyagramı	244

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AICMEU	: All India Council Of Muslim Economic Upliftment Limited
AIM	: Akhuwat Islamic Microfinance
Ajk	: Azad Jammu And Kashmir
AKSIC	: Azad Kashmir Small Industries Corporation
BA	: T.C. Başbakanlık Devlet Arşivleri
BPRS	: Bank Perkreditan Rakyat Syariah (Islamic Rural Banks)
BMT	: Baitul Maal wat Tamwil (Islamic Financial Cooperatives)
BRAC	: Rural Advancement Committee
CARE	: Cooperative for American Remittances to Europe (yardım kuruluşu)
CEO	: Cheif Executive Officer
CGAP	: Consultative Group to Assist the Poor
CWCD	: Centre for Women Co-operative Development
FINCA	: Foundation for International Community Assistance.
GSYİH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
HHRD	: Helping Hand for Relief and Development
HSBC	: Hong Kong and Shanghai Banking Corporation
IBBL	: Islami Bank Bangladesh Limited
IBF	: Islami Bank Foundation
IDB	: Islamic Development Bank
IFIC	: Islamic Finance Innovation Centre
IMFI	: Islamic Microfinance Institutions
IPOR	: Institute for Public Opinion Research

İKSAR	: İslam İktisadı Araştırma ve Uygulama Derneği
KEDV	: Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı
KFH	: Kuwait Finance House
KP	: Khyber Pakhtunkhwa
MDP	: Member Donor Program
MEIS	: Microenterprise Investment Scheme
MI	: Micro Investment
MÜSİAD	: Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
NRDP	: National Rural Development Program
NRSP	: National Rural Support Programme
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
PASED	: Port Sudan Association for Small Enterprise Development
PKR	: Pakistani Rupee
PLC	: Public Limited Company
PM-IFL	: Prime Minister's Interest Free Loan Scheme
PPAF	: Pakistan Poverty Alleviation Fund
PSPA	: Punjab Social Protection Authority
Pwd	: People With Disabilities
RDS	: Rural Development Scheme
ROSCA	: Rotating Credit and Savings Association
SIBL	: Social Islamic Bank Limited
STK	: Sivil Toplum Kuruluşu
TEVTA	: Technical Education & Vocational Training Authority
TGMP	: Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi
TIMF	: TMSS Islamic Microfinance
TİSVA	: Türkiye İsrافی Önleme Vakfı

TKBB : Türkiye Katılım Bankaları Birliği
TMSS : Thengamara Mohila Sabaj Sangha
UNDP : United Nations Development Programme
UPDS : Urban Poor Development Scheme
WOCCU : World Council of Credit Union



BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

1.1. Tezin Konusu ve Soruları

Gelir dağılımı bozukluğu günümüzde birçok insani krize sebep olmaktadır. Üretim hacmi tarihin gördüğü en yüksek seviyelerde olduğu halde dünya nüfusunun yaklaşık yarısını fakirler oluşturmaktadır (World Bank, 2019). Zenginliğin belli ellerde toplanmasını yasaklayan İslami ekonomik modelde, bu konunun çözümüne yönelik uygulamaların başında infak ve bunun kurumsallaşmış hallerinden bir tanesi olan vakıf konusu gelmektedir (Haşr 59/7). Bu kurumlar fakirlerin acil ihtiyaçlarının giderilmesinde hibe, iş yapabilen ancak yeterli sermayesi olmayanlara ise borç (karz) vererek kendi ayakları üzerinde durabilmelerinin yollarını aramıştır. Dolayısıyla karz veya karz-ı hasen uygulamaları infak kavramı altında toplumsal yardımlaşmayı oluşturan temel yapılardan bir tanesidir.

Günümüz konvansiyonel ekonomik yaklaşımı içerisinde de sermaye eksikliği nedeniyle fakir kalma problemine yönelik mikrokredi uygulamaları geliştirilmiş ve toplumsal paylaşıma katkı sağlaması düşünülmüştür. Modern bağlamda ilk mikrofinans kurumunu kuran Bangladeşli Muhammed Yunus bu alanda kurduğu Grameen Bank ile 2006 yılında Nobel ödülüne layık görülmüştür. Dünyanın dört bir yanından birçok kurum Grameen Bank'ı örnek alarak mikrofinansı yaygınlaştırmış, birçok fakiri yoksulluk kısır döngüsünden kurtarmıştır. Ancak faize dayanan bu sistemin sonuçları üzerine yapılan birçok çalışmada başarılı sonuçlar kadar, kredinin içerdiği faiz ve hizmet bedelleri nedeniyle, fakirlerin ilgili borçların altında ezildikleri de görülmüştür. Ülkeden ülkeye ve kurumdan kuruma bu oranlar ciddi farklılaşmalar göstermekte ve her ülkede başarılı ve başarısız örneklere rastlanabilmektedir. Ancak bazı ülkelerde mikrokredi orijinal hedefinden yer yer şaşmış ve oluşan aşırı yüksek faiz ortamında birçok kullanıcı borcunu ödeyemeyerek intiharlara varan problemlerle yüzleşmişlerdir (Biswas, 2010; Polgreen ve Bajaj, 2010).

Faizli mikrofinans kuruluşlarına alternatif olarak yıllar içerisinde faizsiz mikrofinans kuruluşları da kurulmuş ve İslami bankacılıkta kullanılan finansman yöntemleri bu kurumlarda da kullanılmıştır. Girişimciye borç dışında hiçbir yük yüklemeyen karz-ı hasene dayalı mikrokredi yöntemi de kullanılarak ciddi başarılar elde edilmiştir. Bu yapı ile; kadim vakıf ve karz-ı hasen müesseseleri modern mikrofinans müessesesi ile

buluşmuş ve ortaya günümüz gelir dağılımı ile yoksulluk problemlerini azaltıcı güçlü bir model ortaya çıkmıştır. Bu model özellikle 2000’li yıllardan itibaren öncelikle Pakistan’daki Uhuwvet organizasyonu tarafından kullanılmaya başlanmış ve büyük bir başarı yakalayan model çok sayıda olmasa da dünyanın farklı yerlerine de yer yer taşınmıştır. Ülkemizde de 2018 yılında İKSAR derneği bu alanda çalışmaya başlamıştır. Bu hibrit yapı, gelir dağılımı bozukluğunun giderilmesine, toplumsal mutluluk seviyesine ve ülke ekonomisine olası pozitif katkıları ile ciddi bir potansiyel barındırmaktadır.

Ancak genelde mikrofinans kurumları ve bunların içerisinde de direkt gelir getirici finans ürünleri sunmayan karz-ı hasene dayalı mikrofinans kurumlarının ana problemlerinden bir tanesi, organizasyonun mutlak giderlerinin karşılanabileceği bir gelir kaynağı yoksunluğu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu kurumların sadece yapılacak bağışlara bağlı olmaları sürdürülebilirliklerini tehlikeye atmaktadır. Yapılan uygulama incelemeleri, bu tarz kurumların belli bir ölçüğe ulaşarak toplum / devlet desteğini kazanmadan ya da düzenli fon aktarımında bulunan sponsorları olmadan, sürdürülebilir olabilmelerinde ve modelin küçük topluluklar tarafından kolayca adapte edilerek yaygın bir şekilde kullanılabilmesinde sıkıntılar olabildiğini göstermektedir. Dolayısı ile idealist bir grubun uzun süre fonlaması ve büyük gayretler sonucu ancak kendi kendine yetebilen bir seviyeyi yakalamak mümkün olabilmektedir. Bu da sadece karz-ı hasene dayalı mikrofinans uygulamalarının tüm İslami mikrofinans yapıları içerisinde küçük bir azınlık olarak kalmalarına neden olmaktadır.

Bu tezde öncelikle;

- Yoksulluğun kısır döngüsü nedir? Mevcut iktisadi sistemler bu probleme nasıl yaklaşmaktadır?
- Mikrofinans ve mikrokredi nedir?
- Genel finans sistemi içerisinde nasıl bir boşluğu doldurmaktadır?
- Sistemin zayıf yönleri nelerdir?
- İslâm’da infak, karz-ı hasen ve vakıf kavramları ne ifade eder?
- Bu yaklaşımlar nasıl birbirleri ile uyumlu hale getirilebilir?
- Tekarüz sistemi nedir?
- Kapasite inşasına yönelik uygulamalar neler olmuştur? Ahilik ve lonca eğitim sisteminden bugüne uyarlayabileceğimiz unsurlar var mıdır?

- Türkiye'deki ve dünyadaki mevcut uygulamalar nelerdir?
 - Mevcut yapılardan yola çıkarak sadece karz-ı hasene dayalı bir model için sürdürülebilir şekilde gelir üreterek kurumsal ihtiyaçlarını karşılayan bir sistem ortaya koymak mümkün müdür?
 - Olası bir modelde mevcut modellerin bir adım ötesine geçerek yararlanıcılarda bir iktisadi yaklaşım / paradigma dönüşümü oluşturmak ve onları içinden geldikleri fakir toplumun dönüşümünde birer katalizör haline getirmek mümkün müdür?
- soruları sorulacaktır. Bu doğrultuda hem teorik yaklaşımlar ele alınacak hem de mevcut uygulamalar değerlendirilecektir.

1.2. Tezin Amacı

Bu tezin amacı infak, karz-ı hasen ve tekarüz uygulamalarının beraber kullanıldığı, fakir girişimcilere minimum yük bindiren, diğer yandan çok yönlü eğitimler ile girişimcinin teknik, idari ve iktisadi bakış açılarını pozitif yönlü geliştiren bir mikrokredi modeli önermektir. Karz-ı hasene dayalı bu modelin tekarüz yapısı üzerinden gelir üreterek kendi kurumsal ihtiyaçlarını karşılayabilmesi de hedeflenmektedir. Bunun yanı sıra batık kredilerini tekafül ve hibe kanalları ile ana fonlara yük bindirmeden telafi edilmesiyle de finansal olarak sürdürülebilir bir yapı oluşturması öngörülmektedir. Karz-ı hasene dayalı bu İslami mikrofinans kurumunun mahalli bazda küçük topluluklar tarafından da kolay bir şekilde adapte edilebilir olması önem arz etmektedir.

Kurgulanan model çerçevesinde tekarüz sistemi ile fakir olmayan bireylerin birbirleri ile karz-ı hasene dayalı borç alıp verebilecekleri bir yapı da sisteme eklenecektir. Bu yapı çerçevesinde verilecek hizmet karşılığı bir gelir elde edilmesi (verilen hizmetin maliyeti ile sınırlı olarak) ve burada toplanan fonların cüzi bir kısmının gelir getirici faaliyetlerde, diğer bir cüzi kısmının da mikrofinans alanında kredi olarak kullanılması ile hem mutad giderlerin bir kısmının karşılanması hem de mikrofinans tarafına daha geniş kredi kaynaklarının sağlanması düşünülmektedir. Tekarüz kısmında uygulanacak bu yapıyla toplumsal dayanışma faaliyetleri fakirler ile sınırlı kalmayarak toplumun tüm kesimlerine yayılmış olacaktır.

Modelin teavün tarafında da hem infak edilen fonlar ile karz-ı hasen olarak tekarüz tarafından verilen borçların, tekrar tekrar kullanılarak veriminin artırılması mümkün olacak, hem de paranın bireylerin tek seferde tükettikleri bir yardımdan

ziyade mikro girişimci kredisi olarak kullandırılması ile bireylerin fakirlikten kurtarılması ve kendi ayakları üzerinde durabilmeleri mümkün olacaktır.

Teavün kısmında sağlanan mikrokredi hizmetlerinin yanı sıra verilecek çok yönlü eğitimler ile yararlanıcılara motivasyonel, teknik, dini / etik (irfan), sosyal yardımlaşma ve İslam ekonomisi anlayışını veren eğitimlerin verilmesi de planlanmaktadır. Bu kapsamda bireylere İslam ekonomisinin temel prensipleri olan israf, kul hakkı, uhuvvet ve yardımlaşma / teavün konuları aktarılacak, “İnsanların en hayırlısı, onların insanlara en faydalı olanıdır” prensibinin hem teorik hem de uygulamalı olarak içselleştirilmesine yönelik faaliyetler gerçekleştirilecektir. Verilecek eğitimler ile yararlanıcıların iktisadi yaklaşımlarının, bireysel çıkarın maksimizasyonunu hedefleyen neoliberal mantıktan, kendi çıkarı ile toplumun ve çevresel faktörlerin çıkarlarının dengesini gözeten ve optimizasyonu hedefleyen bir yapıya dönüşmesi de hedeflenmektedir. Böyle bir zihinsel dönüşümün toplum tabanında yayılması ile sadece fakirliğin azaltılması değil, kardeşlik duygularının da artırılması, maddi, manevi ve duygusal yardımlaşmanın çoğaltılarak yaşam kalitesinin 360° bir yaklaşımla yükseltilmesi hedeflenmektedir. Modelin içerisinde barındırdığı koçluk / hamilik programı ile de tecrübeli iş insanlarının yol göstericiliğini bir rehber olarak sunmaları planlanmaktadır.

1.3. Tezin Araştırma Yöntemi

Tez çalışmasında öncelikle kapsamlı bir yayın taraması yapılmıştır. Tarama ile tezin temelini oluşturan mikrofinans ve karz-ı hasen konularındaki mevcut teorik yaklaşımlar ortaya konmuştur. Daha sonra mevcut uygulamalar araştırılarak bunların hem teknik yönleri deşifre edilmiş hem de başarılı ve başarısız yönlerinin analizi yapılmıştır.

Yayın taramasının ardından mikrofinans ve İslami mikrofinans uygulamalarının yoğun olarak uygulandığı Güney Doğu Asya’da saha araştırmaları ve derinlemesine mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Dört bine yakın İslami mikrofinans kuruluşu ile dünyadaki en yoğun İslami mikrofinans ekosisteminin bulunduğu ülkelerin başında gelen Endonezya’da kalitatif araştırma yöntemleri kullanılarak veri toplanmıştır. Bu ülkede bulunan bazı kurum temsilcileriyle mülakatlar yapılmış ve yayın taramasında elde edilen bilgiler çapraz karşılaştırmaya tabi tutulmuştur. Benzer bir çalışma ekonomik gelir açısından Türkiye’ye oldukça yakın bir ülke olan Malezya’da da gerçekleştirilmiş ve bu ülkede de İslami mikrofinansın uygulanması ile ilgili veriler

toplanmıştır. Gelir düzeyi çok yüksek seviyede olan Singapur'da ise İslami mikrofinans alanında faaliyet gösteren bir kurum bulunamasa da küçük işletmelere yönelik küçük ölçekli finansman sağlayan, dayanışma bazlı bir kurum ile de mülakat gerçekleştirilmiştir. Netice itibariyle İslami mikrofinans alanındaki faaliyetler fakir, orta ve zengin olmak üzere üç farklı ülkede incelenerek, çalışmanın saha araştırması tamamlanmıştır.

Daha sonra hem literatür hem de saha çalışmalarında elde edilen bilgiler ışığında Türkiye'de uygulanabilecek yeni bir model önerilmiştir. Bu yapılırken hem ülkedeki iktisadi ekosisteme uyum ön planda tutulmuş hem de dünyadaki örneklerde yeterince yer almadığı düşünülen, yararlanıcıların paradigma dönüşümü ile fakirliğin azaltılmasında sadece yararlanıcı olmaktan çıkıp toplumun fakir kısımlarını dönüştürmede aktif rol almalarını sağlamaları ve bu yolculukta kendi deneyim ve bilgileri ile yararlanıcıya mihmandarlık yapacak bir iş insanının eşlik etmesi gibi birtakım önermeler de sisteme eklenmiştir. Ayrıca ortaya konan modelin finansal olarak sürdürülebilir olması ve modelin kolayca yerel STK'lar tarafında adapte edilebilir olması da hedeflenmiştir.

1.4. Tez Çalışmasının Kısıtları

Literatürde mikrofinans kurumları ile ilgili birçok çalışma bulunmakla beraber, bu organizasyonların ağırlıklı olarak küçük STK'lar tarafından gerçekleştirilmesi, binlerce kurumun farklı uygulamalarının tamamının kayıt altına alınmasını mümkün kılmamaktadır. Bu eksiklik, sahada gerçekleştirilen derinlemesine görüşme yöntemi ile giderilmeye gayret edilmiştir. Görüşmelerde bu yöntem tercih edildiği için örneklem sayıları kısıtlı olmuştur. Diğer yandan örnek uzayı oluşturan coğrafyanın içerisinde çok sayıda ülke bulunması, gelir düzeylerinde ciddi farklılıklar olması, araştırma yapılan bölgede sayıları binlerle ifade edilen birçok mikrofinans kurumunun yer alması ve coğrafi olarak çok geniş bölgelere yayılmalarından dolayı görece kısıtlı sayıda kurum ve kişi ile görüşülebilmektedir. Görüşülen kurumların farklı büyüklüklerde olmasına ve yaygın olarak kullanılan modelleri benimsemelerine dikkat edilmiş olsa da sahadaki tüm farklı organizasyon tiplerini kapsamaları mümkün değildir. Dolayısı ile dünyanın farklı coğrafyalarında yer alan bazı modeller yapılan derinleme mülakatlarla incelenmişse de, diğer bazı başarılı İslami mikrofinans modellerinin araştırılması literatür ile sınırlı tutulmak durumunda kalmıştır.

1.5. Tezin Özgün Değeri

Dünyadaki tamamen karz-ı hasene dayalı mikrofinans sağlayan kurumlar arasında iki havuzlu; bir tarafta mikrofinans, diğer tarafta ise gelir üreten bir tekarüz yapısı daha önce teklif edilmemiştir. KHDF/M modeliyle infak yoluyla düzensiz olarak gelen gelirlerdeki dalgalanmaların kurumun hayatiyetinde oluşturabileceği negatif etkiler, tekarüz tarafından gelen süreklilik arz eden gelirler ile dengelenecek ve sürdürülebilirlik mümkün hale gelecektir. Fakirlikle mücadelede, tarihte olduğu gibi çok önemli bir rol oynama potansiyeline sahip olan karz-ı hasenin bu şekilde kurgulanması da literatürde yer almayan bir yaklaşımdır.

Tezde özgün olan bir başka yön ise saha çalışmalarının Endonezya, Malezya ve Singapur olarak fakir, orta gelirli ve zengin ekonomik seviyelerde yer alan üç farklı ülkede gerçekleştirilmesi ve bu sayede fakirlikle mücadelede mikrofinans ve mikrokredinin tüm farklı gelir seviyelerindeki işleyişini karşılaştırmalı olarak görme imkânı sunmasıdır. Nitekim İslami mikrofinans ve mikrokredi hizmetlerinin bu üç ülkede ekonomik gerçeklikler doğrultusunda farklı modellerle sunulduğu görülmüştür.

Tezin sonucunda ortaya konan KHDF/M modelinin sadece zenginden fakire tek yönlü bir yardımlaşmanın ötesine geçerek toplumun tüm katmanları arasında adalet ve merhamete dayanan sürdürülebilir bir yardımlaşma modeli ortaya koyması da mikrofinans kurumları arasında özgün bir yaklaşım olarak karşımıza çıkmaktadır.

Dernekler bünyesinde yer alan tekarüz sandıklarının en önemli problemlerinden bir tanesini, dernekler kanununda yer alan fon yatırımlara kar dağıtılamaması şartı oluşturmaktadır. İlgili sandıklar karz kullandırdıklarında faiz alabilme hakkına sahiptirler. İslami hassasiyeti olan sandıklar ise TL bazında verdikleri karzlardan enflasyon oranında veya civarında bir fazlalık talep edebilmekte, ancak bu parayı fonu yatırıma aktaramamaktadırlar. Bu da yatırılan fonların seneden seneye erimesine neden olmaktadır. Döviz ya da emtia olarak verilen karzlarda ise kur / fiyat riski, fon kullanıcısı açısından yüksek riskler oluşturabilmektedir. KHDF/M modeli bu problemi aşmak amacıyla tekarüz fonu tarafında alınan ve verilen karz-ı hasenlerin enflasyona yakınsayan bir altın, döviz ve TL sepeti ölçüsü ile alınıp verilmesini, alanın da verenin de hakkının korunmasını öngörmektedir. Böyle bir sepette yer alan altın ve dövizler, yatırılan parayı TL karşısında enflasyonun üzerinde bir değer ile yukarı yönlü etkilerken, TL kısmı da enflasyonun altında bir itki oluşturmaktadır. Böylece yapılan hesaplar dahilinde enflasyona yakın bir değer elde edilerek her iki taraf da

korunmaktadır. Bu yaklaşım da bu modele özgü bir çözüm olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bir diğer husus ise şeffaflığın sağlanması için düzenli finansal raporların yanı sıra kişilerin kurumdaki fonlarını denetleyebileceği bir kodlama sisteminin de kurgulanarak düzenli olarak müşterilere sunulacak olmasıdır. Bu uygulamada kuruma para bağışlayan ya da yatıran her bir kişi için bir ya da birkaç kod verilecektir. Bu kodlar (isim olmadan) ve bakiyelerin finansal raporlar ile birlikte açıklanması sağlanacaktır. Böylece kişiler bağımsız olarak kendi yatırdıkları parayı ilgili raporlardan kontrol edebilecek ve bir eksik varsa ortaya çıkmış olacaktır. Kodların toplamı olan bakiyenin mali raporla örtüşmesi sonucunda alınan tüm fonların sağlanması da toplum tarafından yapılabilir olacaktır. Kod uygulaması da literatürde görülebildiği kadarıyla ilk defa bu modelde uygulanacaktır.

KHDF/M modelinin bir diğer özgün yaklaşımı da hayata geçirilecek kurumun devlet ya da yerel kurumlar tarafından düzenlenen eğitim ve proje gibi sosyal destekleri de yakından takip etmesi olacaktır. Böylece özellikle KOSGEB tarafından sağlanan girişimci hibeleri için gerekli olan ön nakit finansmanı sağlanarak bu alandaki çok fakir kesimlere yönelik eksik halka tamamlanacaktır. Hem fakir girişimcilerin eğitim ve fona erişimlerinde kurumun kendi kaynakları ötesindeki imkanlar da onlara sunulacak, hem de kurum maliyetlerini bu imkanları olabildiğince kullanarak düşürme yoluna gidecektir. Bu önemli kuvvet çarpanı da daha önce literatürde önerilmemiş bir yenilik olarak tezde sunulmaktadır.

Tez, literatürde yer alan ana akım iktisadi sistemlerin fakirlik ile ilgili yaklaşımlarını kapsamlı olarak incelemiş ve günümüzde fakirliğin temelinde yatan zihinsel arka planı detaylı bir şekilde ortaya koymuştur. Fakirlikle mücadelede gerek şart olan dayanışmacı / yarışmacı dünya görüşünün, tezin sonucunda ortaya konan “Karz-ı Hasene Dayalı Finans / Mikrofinans (KHDF/M) Modeli”ne de entegre edilmesi, mikrofinans kurumları açısından bir yenilik olarak karşımıza çıkmaktadır. Farklı mikrofinans modellerinde eğitim birimleri bulunsa da eğitimin teknik, iktisadi, ahlaki ve sosyal yönlerinin kapsandığı ve iktisadi durumu düzeltilen bireyin fakirlikle mücadelenin aktif ve etkili bir paydaşı haline gelmesinin alt yapılarının hazırlanması modelin özgün değerlerinden bir tanesini oluşturmaktadır. Ayrıca bu kapsayıcı eğitimlerde ahilik sisteminde kullanılan çok yönlü eğitim yaklaşımında yer alan prensiplerin kullanılması da bir ilki oluşturacaktır.

1.6. Tezin Düzeni

Tezde dört bölüm yer almaktadır. Bu satırların da yer aldığı giriş bölümünde kısaca tezin amacı, yöntemi, kısıtlar, özgün değeri ve tez ile ilgili genel bilgiler aktarılmaktadır. Tezin ikinci bölümünde yoksulluk, yoksulluğun kısır döngüsüne farklı ekonomik sistemlerin yaklaşımları, mikrokredi, karz-1 hasen ve karzın bir türü olan tekarüz enstrümanları ve yoksulluğun aşılmasında oynadıkları rol ele alınmıştır. Bu çerçevede farklı ekonomik sistemlerin yoksulluk ve gelir dağılımı problemine yaklaşımları kalkınma perspektifinden incelenmiştir. Günümüzde yaşanan gelir dağılımı problemine pozitif katkı sağlamak amacı ile kurgulanmış mikrofinans kurumu ile tarihten gelen karz-1 hasen uygulamaları dikkatli bir şekilde mercek altına alınmıştır. Mikrofinans uygulamalarında ortaya çıkan problemlerin minimize edilmesi için nasıl bir yaklaşım gösterilmesi gerektiği irdelenmiştir.

Tezin üçüncü bölümünde yoksulluk çeken ve faiz hassasiyeti olan geniş halk kitlelerinin ihtiyaçlarını gidermek için uygulanan İslami mikrofinans ve onun bir alt uygulaması olan karz-1 hasene dayalı mikrofinansın güncel uygulamaları küresel boyutta ele alınmıştır. Ayrıca tekarüz yapan kurumlar da incelemeye tabi tutulmuştur. İslami mikrofinans ve mikrokredi ile ilgili Güney Doğu Asya bölgesinde çalışan kurumlar ile yapılan derinlemesine röportajlar da yer almıştır. Bu röportajlar ile teorinin yanı sıra teknik olarak sahada yapılan uygulamalar ele alınarak dünyadaki örneklerine detaylı olarak bakılmıştır. Bu çerçevede tez yazarının Malezya, Endonezya ve Singapur'daki yüz yüze yaptığı anketler analiz edilmiştir.

Tezin dördüncü ve son bölümünde yoksulluğu gidermede mikrokredi uygulamalarının verimliliğini arttırmaya yönelik karz-1 hasene dayalı bir yaklaşım önerisi olarak "Karz-1 Hasene Dayalı Finans / Mikrofinans (KHDF/M) Modeli" sunulmuştur. Bu çerçevede öncelikle kurumsal yapı ile ilgili önerilere yer verilmiş, sistemde mikrofinansın yanı sıra tekarüz uygulamasının da beraber yer alacağı bir yapı ortaya konmuştur. Ardından yapılacak uygulamada yararlanıcılara verilmesi gereken 360⁰ eğitimin detaylarına inilmiştir. Dünyada mevcut mikrokredi kurumlarının uyguladığı teknik ve temel girişimcilik eğitimlerine ilave olarak fakir girişimcilerin paradigma dönüşümlerine olanak verecek bir eğitimin verilmesi konusu işlenmiştir. Yine bu girişimcilerin içsel motivasyon kazanmalarına yönelik eğitimler ve sosyal girişimcilik eğitimleri ile uzun vadede nasıl programın yararlanıcıları olmaktan katkı veren olma konumuna gelebilecekleri detayları ile anlatılmıştır.

Girişimcilere sağlanan finansal ve teknik bilgilerden sonra, alınan kredinin başarıya ulaşması sürecinde çok önemli bir yeri olan koçluk / hamilik süreci de sisteme dâhil edilmiştir. Böylece kullanıcı, işini geliştirerek sürdürülebilir hale getirmede karşılaştığı sorunlar ile ilgili danışabileceği, fikir alışverişinde bulunabileceği tecrübeli bir iş insanı ile temas halinde olabilecektir.

Böylece “Karz-ı Hasene Dayalı Finans / Mikrofinans (KHDF/M) Modeli”nin, mikrofinansın yanı sıra hem karz-ı haseni hem de dayanışmacı / yarışmacı ekonomik paradigmayı toplumun tüm kesimlerine tutundurmaya yönelik bir katalizör görevi görmesi umulmaktadır.



İKİNCİ BÖLÜM

YOKSULLUK OLGUSU ve KARZ-I HASENE DAYALI MİKROFİNANS YAPILANMASI

Küresel boyutta yaşanan gelir dağılımı bozukluğu birçok sosyal adaletsizliğe sebep olmaktadır. Zenginliğin belli ellerde toplanmasını yasaklayan İslami ekonomik modelde, bu konunun çözümüne yönelik uygulamaların başında infak konusu gelmektedir (Haşır 59/7). İslam'da zekâtın farz olması ve sadakanın yoğun bir şekilde teşviki, zengin kesimden düşük gelirli kesime ciddi bir kaynak aktarımına vesile olmaktadır.

Yaşanan bu para transferi sonucu ortaya çıkan toplumsal katkının etkisini arttırmak için infak edilen paranın hibe yerine karz veya karz-ı hasen benzeri yöntemlerle bireylere borç olarak kullandırılması uygulaması hem tarihte hem de günümüzde yer yer uygulanmıştır. Hadisler ile de karz vermenin, hibeden daha faziletli olduğu belirtilerek teşvik edilmiştir. Bu uygulamalar ile hem infak edilen paranın tekrar tekrar kullandırılarak verimin artırılması mümkün olmuş, hem de paranın bireylerin tek seferde tükettikleri bir yardımdan ziyade kendi ayakları üzerinde durabilecekleri mikro girişimci kredisi gibi kullandırılması ile bireylerin fakirlikten kurtarılarak kendi ayakları üzerinde durabilmelerine olanak sağlanmıştır.

Mikrokredi benzeri uygulamalar da tarih boyunca görülmekle beraber, günümüz konvansiyonel mikrokredi uygulamaları Bangladeşli Muhammed Yunus'un 1976'da temellerini attığı Grameen Bank ile başlamıştır. (Grameen Bank, 2019) Bankaların kredi verilemez olarak kabul ettikleri mikro girişimcilere güvene dayalı kredi verilmesini temel alan yapı 40 kadar köylüye verilen krediler ile başlamış ve ciddi bir başarı göstererek büyümüş ve dünyaya yayılmıştır.

2006 yılında Nobel ödülüne layık görülen bu uygulama, ülkemiz de aralarında olmak üzere, dünyadaki hemen hemen tüm ülkelere yayılmıştır. Fakirleri ve fakirlerin de fakirleri sayılan dilencilere kadar yaygınlaştırılan mikrokredi ve mikrofinans uygulamalarında başarılı birçok örnekle birlikte girişimlerinde başarısız olarak borcunu ödeyemeyen ve sahip olduğu az malının tamamını kaybeden örneklere de sıklıkla rastlanmaktadır.

Mikrokredilerin yüksek işlem maliyetleri uygulanan faiz ile birleşince, genelde piyasadaki faiz oranlarının üstünde maliyetler oluşturmaktadır. Özellikle bu alanı fırsat gören bazı büyük bankaların ve finans kuruluşlarının piyasaya aracilar vasıtası ile girmesi ve normalden yüksek kazanç beklentisi ile bazı ülkelerde maliyetleri iyice yukarı çekmesi, genelde eğitim seviyesi düşük olan kullanıcıların fayda / maliyet analizini doğru yapamayarak geri ödeyemeyecekleri borçların altına girmelerine neden olmaktadır. Bu durum iflasları da beraberinde getirmektedir (Biswas, 2010; Polgreen ve Bajaj, 2010).

Bu tarz kurumların kâr amacı gütmeleri ve borcunu ödeyemeyen müşterileri oldukça agresif bir şekilde ödemeye zorlamaları da bu alanda yaşanan başarısızlıkların insani krizlere dönüşmesine sebep olan diğer bir etmendir. Ayrıca birçok ülkede yer alan çok sayıda mikrokredi kuruluşundaki işlemlerin genel bir kayıt sisteminde yer almaması, kullanıcıların birçok kurumdan aynı anda borç almasına sebep olmaktadır. Bu tip kullanıcıların geri ödeyebileceğinin üzerinde borca girmesi yaşanan iflaslarda öne çıkan bir başka sebeptir. Yine bilinçsiz kredi kullanıcılarının aldıkları kredileri yatırım yerine tüketim harcamalarına yönlendirmesi, alınan mikrokredilerin geri ödenememesindeki diğer bir önemli faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yukarıda bahsi geçen ana sebepler ve diğer tali sebeplerden ötürü mikrofinans alanına çok sayıda eleştiri getirilmektedir. Mikrofinansın ortaya çıkmasındaki fakirlerin kendi ayakları üzerinde durabilecekleri işlere sahip olmaları fikri, mevcut uygulamalardaki negatif yan etkileri ortadan kaldıracak eğitim uygulamaları ile güçlendirilmiş bir İslami mikrofinans sistemi ile hayata geçirilebilecektir. Bu noktada ana kaynak olarak verilecek tekaruz hizmetinin gelirleri ile giderlerini karşılayacak, gelecek sadakaları mikrofinansla sermaye olarak kullanacak zekât ile desteklenen vakıf ya da dernek yapısındaki karz-ı hasen temelli bir İslami mikrofinans kurumunun yoksulluk ile mücadelede ciddi bir katkı yapması mümkündür. Mevcut karz-ı hasene dayalı mikrofinans kuruluşlarının verdiği hizmetlerin toplumsal sonuçları ile ilgili yapılan akademik çalışmalarda da bu kurumların gelir dağılımı bozukluğunun giderilmesine, toplumsal mutluluğa ve ülke ekonomisine oldukça olumlu katkılarda bulunduğu görülmüştür.

Günümüzde karz-ı haseni birçok İslami mikrokredi kurumu ana kredi unsuru olarak kullanmayıp daha ziyade verilen kredilerin zamanında ödenememesi veya borç alanların beklenmeyen krizlerle karşılaşması durumunda tekafül sigortası ya da bir

yardımlaşma aracı olarak kullanılmaktadırlar. Az sayıda kurum ise, ki bunların başında Pakistan'daki Uhuvvet organizasyonu gelmektedir, karz-ı haseni kredi olarak kullandırmakta ve verilen kredilerde mikrofinans kuruluşlarının talep ettikleri kâr yükünü ortadan kaldırarak fakir girişimcilerin ekonomik olarak ayağa kalkmalarına güçlü bir destek sağlamaktadır. Sayıları oldukça sınırlı olan bu kurumlara ülkemizde de 2018 yılı sonlarında Sakarya'da İslam İktisadi Araştırma ve Uygulama Derneği (İKSAR) katılmıştır. Bir grup akademisyen karz-ı hasene dayalı İslami mikrofinans uygulaması başlatarak bu alana giriş yapmıştır. İKSAR'ın ülkemizdeki İslami mikrofinans alanındaki tek kuruluş olması ve örneğin Endonezya'da iki binden fazla İslami mikrofinans kurumu olduğu düşünüldüğünde, ülkemizde bu kuruluşların hem niceliğinin hem de niteliğinin artırılmasında kat edilecek çok yol vardır.

Tabii böyle bir sistemde fakirliğin farklı seviyeleri için farklı İslami finans enstrümanlarının katkısı büyük önem arz etmektedir. Ortaklığı baz alan mudarebe ve müşareke uygulamaları; tarım ve zanaatkarlar için selem ve istisna uygulamaları; başarısızlık durumlarında iflası engellemek için mikrotekaful / sigortacılık uygulamaları ve yoksulluk merdiveninde üst basamaklara çıkabilen ve bir miktar para biriktirmeye başlayabilen kullanıcılar için bireyler arası karşılıklı dayanışmayı sağlayacak tekarüz uygulamalarından oluşacak bir ekosistem oluşturulması gerekmektedir.

Fakirliğin kısır döngüsünün kırılmasında karz-ı hasenin başat olduğu bu uygulamalar yelpazesinin yanı sıra bireyin kapasitesinin artırılması da büyük önem arz etmektedir. Sürdürülebilir bir şekilde kendi ayakları üzerinde duran bireyler için de çalışma alanlarını kapsayan teknik bilgiler, işini yürütebileceği finansal ve yönetim becerileri gereklidir. Yapılan yatırımın sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilmesi için ihtiyaç duyulan bu eğitim / uygulama çalışmalarının yanı sıra, ihtiyacından fazlasını üreten dünyamızda uygulanan ekonomik düzenin temel problemlerinden birisi olan gelir dağılımı bozukluğunu daha adil hale getirecek bir iktisadi mantalite değişimi de toplumsal açıdan büyük önem arz etmektedir. Bireylerin “her birey kendi çıkarını maksimize etmeye çalışır” düşüncesi yerine mutlu bir toplum ve birey için dayanışmayı önceliklendiren bir bakış açısına erişmeleri, gelir dağılımının düzeltilmesi için kritik öneme sahiptir. Bunun finansal araçları olan zekât ve sadakanın kurumsallaşıp tüm topluma yayılabilmesi için sosyal girişimcilik de büyük önem arz etmektedir. Dolayısı ile bu tezde tüm bu alanları kapsayan 360° bir eğitim yaklaşımını

da tezin son kısmında sunacağımız mikrofinans kurumu önerimizin önemli bir parçası olarak konumlandırıyoruz.

Modelin bir diğer önemli ayağı ise programdan yararlanacak olan fakir girişimcilerin girişimlerini geliştirmelerinde yol gösterecek iş adamları / kadınları tarafından koçluk / hamilik yapılması olacaktır. Fakir girişimcilerin iş ile ilgili olarak karşılaşılabilecekleri problemler karşısında danışabilecekleri tecrübeli bir koçlarının olması kendilerine büyük katkı sağlayacaktır. Bu ilişki ile iki taraf arasında ensar-muhacir ilişkisine benzer bir kardeşlik bağı oluşturulması da hedeflenmektedir. Böylece toplumun farklı ekonomik grupları arasında da yeni iletişim kanalları açılacak ve toplumsal gelişim ve barışa katkıda bulunulacaktır. Böylesi bir ilişki fakir girişimciye olduğu kadar koçluk yapan kişilere de manevi bir tatmin sağlayarak pozitif katkıda bulunacaktır.

2.1. Yoksulluk Kısır Döngüsü ve Giderilmesi

2.1.1. Yoksulluk Kavramı

İnsan yaşamak için üretmek ve ürettiği malı tüketerek çalışmasına süreklilik kazandırmak zorunda olan bir canlıdır (Ersoy, 2012: 511). Ancak iktisadi düzen içerisinde bireyler üretim yapacak alan ve kaynak bulamama veya yeterli yetkinliklere sahip olamama gibi nedenlerle kendi ihtiyaçlarını giderecek geliri üretemeyerek yoksul konuma düşebilmektedir. Bu doğrultuda yoksulluğu, temel ihtiyaçların veya toplumsal olarak standart kabul edilen ihtiyaçların giderilmesi için gerekli olan harcanabilir gelirden mahrum olunması şeklinde tanımlamak mümkündür.

İslam ekonomisinde de yoksulluk, genelde fakirlik kavramı ile ifade edilmiştir. Arapça'da fakr kökünden gelen fakir kelimesi “omurgası kırılmış kimse” manasına gelmekte ve fiziksel olarak bu durumda bulunan insanın kendi ihtiyaçlarını göremeyerek başkalarından gelecek yardımlara muhtaç olması gibi, fakirlerin de yardıma muhtaçlığı ifade etmektedir. Tevbe suresi 60. ayette zekâtın verilebileceği 8 grup arasında yoksullar; fakirler ve miskinler olarak iki grupta ele alınmışlarsa da fakirler ile miskinler arasındaki fark konusunda ulema arasında farklı görüşler ortaya konmuş ve genel herkesi kapsayan bir görüş oluşmamıştır. Her ne kadar isimlendirme konusunda farklı görüşler bulunsada bu iki kavramın bir tanesinin iş yapamayacak durumda (yaşlı, çocuk, sakat vb.) olan yoksulları, diğerinin ise fiziksel ve mental olarak iş yapabilecek durumda olan, hatta çalışan, fakat kendisi ve ailesi için yeterli nafaka kazanamayanlar olarak ayrıştırılmıştır (Eskicioğlu, 1995: 129-131). Bu tanım

da bu tezin de ana konuları arasında yer alan iş yapabilir fakirlerin tanımlanması açısından oldukça faydalıdır. Zira iş göremez durumdaki fakirlerin hibe ile desteklenmesinden başka çare bulunmamaktadır. Ancak iş yapabilir fakirler için ise durum farklıdır ve bu grubun kendi ayakları üzerinde durabilmelerinde hibenin yanı sıra, karz, teknik destek ve yardımların da büyük bir rol oynama potansiyeli mevcuttur.

2.1.2. Yoksulluk Kısır Döngüsü

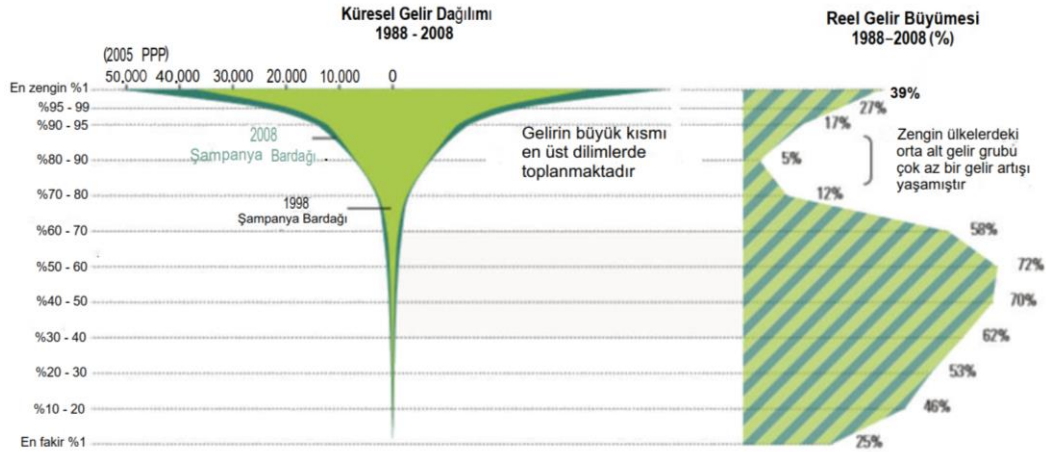
Yoksulluk kısır döngüsü ise bireylerin ya da ülkelerin bu durumdan kurtulabilecekleri gerekli finansman, bilgi ve beceriden (kurumsal yapılar) yoksun olmaları dolayısı ile bu durumun içerisinde hapis olmaları durumudur. İnsanların en önemli meselelerinden bir tanesi çalışma ile yaşama, üretim ile tüketim, arz ile talep arasındaki dengeyi sağlamak olagelmıştır (Ersoy, 2012: 511). Ancak bu kolay bir denge değildir ve özellikle bireylerin içerisinde yaşadıkları iktisadi ortam bu dengeyi sağlamayı oldukça zorlaştırabilmektedir. Bu dengenin sağlanabilmesi için, sağlıklı resmi ve sivil kurumsal yapılara ve bu yapıların toplumun tüm kesimlerine yoksulluktan kurtulabilmeleri için gerekli finansman ve eğitim imkanlarını sunmalarına ihtiyaç vardır. Maalesef günümüz neoliberal iktisadi yaklaşımı sonucunda yoksulluk kısır döngüsü sadece fakir ve gelişmekte olan ülkelerde değil, aynı zamanda iktisadi açıdan zengin ülkelerde de sık sık karşımıza çıkmaktadır.

2.1.2.1. Gelir Dağılımı Bozukluğu ve Yoksulluk Kısır Döngüsü

Günümüzde artan gelir dağılımı bozukluğu ve bunun bir sonucu olarak artan yoksulluk dünya ekonomisinin önde gelen sorunları arasında yer almaktadır. En son verili kaynak olan 2015 itibari ile dünya nüfusunun %10'u, yani yaklaşık 736 milyon insan aşırı yoksul sınıfında bulunmaktadır (World Bank, 2019). Dünya Bankası aşırı yoksulluğu satın alma gücüne göre günlük 1,9 doların altında kazanan nüfus olarak tanımlamaktadır (World Bank, 2014). 2017 yılı verileri ışığında (mevcut en güncel istatistiklere göre) 1,9 doların Türk Lirası karşılığı günlük 2,76 TL'ye denk gelmektedir (Kendi hesaplamalarım; World Bank, 2019; Paracevirici, 2019). Bu da aylık 83 TL'lik alım gücü etmektedir. Aralık 2017 tarihi itibari ile Türk-İş'in açıkladığı aylık açlık sınırının ortalama kişi başı 402 TL ve yoksulluk sınırının ise 1310 TL olduğu düşünülürse, Dünya Bankası'nın satın alma paritesine göre tanımlamış olduğu aşırı yoksulluk sınırı ile esasen Türkiye'de bir bireyin ne karnını doyurması ne de minimum yaşamsal ihtiyaçlarını gidermesi mümkün değildir (Türk-İş, 2017).

Yine Dünya Bankası'nın 2015 yılı istatistiklerinde satın alma gücüne göre günlük kişi başı 3,2 doların altında kazanan bireylerin oranı da %26,3 yani 1,9 milyar kişidir (World Bank, 2019). Bu miktar da 2017 itibari ile günlük 4,64 TL'ye, aylık ise 139 TL'ye denk gelmektedir. Bu rakam da esasen aşırı fakirliği ifade etmektedir. Dünya Bankası'nın 3. ve son yoksulluk seviyesi ise 5,5 dolardır. 2015 yılında bu seviyenin altında kazanan birey sayısı dünya nüfusunun %46'sını oluşturan 3,4 milyar kişidir (A.g.e., 2019). Bu miktar yine 2017 rakamları ile günlük 8 TL, aylık ise 240 TL'ye eşittir (World Bank veri tabanında 2019 yılı itibariyle en güncel 2017 parite verileri kullanılarak hesaplanmıştır) (World Bank, 2019). Ve bu rakamın da Aralık 2017 Türkiye aylık ortalama açlık sınırınının (402 TL) altında olduğu görülmektedir. Türkiye'de 2017 yılındaki asgari ücretin net 1.404 TL olduğu düşünülürse aylık 240 TL'ye tekabül eden günlük 5,5 dolar seviyesi bir gelirin ne kadar yetersiz olduğu net olarak görülecektir (Türk-İş, 2017).

Maalesef Dünya Bankası veri tabanı ülkelerin kendi yoksulluk sınırlarına göre dünyadaki toplam yoksulluk datasını açıklamamaktadır (ülke toplulukları ve bölgelere göre mevcuttur). Ancak yukarıdaki rakamlar üzerinden düşünüldüğünde dünya nüfusunun en az yarısının çok fakir olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.



Şekil 2.1: 1988 – 2008 Yılları Arası Küresel Gelir Dağılımı

Kaynak: UNDP, 2016: 77

Şekil 1.1'de yer alan grafikte koyu yeşil ile gösterilmiş bölgeler 1998 ve 2008 yılları arasında oluşan yeni zenginliğin bir kısmının fakirlere gitmekle beraber hacimsel olarak büyük kısmının yine en zengin gruplara doğru aktığını göstermektedir. Yapılan

başka bir araştırmada ise ABD’de son 30 yılda ikinci %50’lik nüfusun gelirinde herhangi bir artış olmazken, en zengin %1’in gelirinde ise %300’lük artış yaşanmıştır (Cohen, 2016).

Yine yukarıdaki grafikten de anlaşıldığı gibi dünya nüfusunun çoğunluğunun toplam hasıladan aldıkları pay, üst yüzdelik dilimdeki bireylere göre çok düşüktür. Grafik gelir dağılımı bozukluğunu da gözler önüne sererken, 1998 – 2008 yılları arasında orta sınıfın gelirlerinin göreceli olarak (toplamdan aldıkları payın) küçüldüğünü de bizlere bildirmektedir. Dünya nüfusunun %1’i 2018 ortası itibariyle mevcut zenginliğin %47,2’sinin sahibi olarak kalan %99’a neredeyse eşit derecede varlığa sahiptir. Dünyanın en zengin %5’lik dilimi zenginliğin %73,4’üne ve %10’luk en zengin kesim ise toplam zenginliğin %84,8’ine sahiptir (Credit Suisse, 2018:123). Yine 2018 yılı itibari ile dünyadaki 26 kişi dünyanın fakir %50’lik diliminin toplamı kadar zenginliğe sahiptir (Oxfam, 2019a: 11). Ve bu oran maalesef her yıl daha da kötüye gitmektedir. 2018 itibari ile sayıları 2208 kişiye çıkan dolar milyarderlerinin zenginliği son sene içerisinde 900 milyar dolar artarken, dünyanın gelir açısından ikinci %50’lik diliminde yer alan 3,8 milyar insanın geliri %11 oranında düşmüştür (A.g.e.,2019).

Her ne kadar satın alma paritesine göre 1,9 doların altında kalan ultra fakir dünya nüfusu azalıyor olsa da genel manada fakirliğin azalmadığı ve gelir dağılımının hızla bozulduğu su götürmez bir gerçektir. Bu yoksulluk sonucunda ciddi göç hareketleri yaşanmaktadır. Özellikle aşırı fakirliğin çok yaygın olduğu Afrika’dan Batılı ülkelere doğru büyük bir göç dalgası Türkiye’yi de etkileyecek şekilde birçok insani trajediye neden olmaktadır. Akdeniz’de her yıl binlerce insan boğulurken, on binlercesi de çok zorlu ve insan haysiyetine yakışmayan şartlarla yüz yüze gelmektedirler. Latin Amerika ve Meksika’dan ABD ve Kanada’ya doğru yaşanan illegal göç hareketleri ve Güney Doğu Asya’nın görece gelişmiş ülkeleri (Malezya, Avusturalya vb.) gibi ülkelere de birçok göç hareketi gözlemlenmektedir.

Bu durumun farklı bir etkisi de ekonomik olarak gelişmiş ülkelerin kendi içlerindeki gelir dağılımının artan oranda bozulması olarak yansımaktadır. Örneğin ABD’de birçok milyonerin lüks arabaları ile sokaklarını kullandıkları New York, Chicago, Los Angeles gibi şehirlerde evsizler kimi zaman donarak, kimi zaman önlenebilir basit hastalıklar sebebiyle hayatlarını kaybetmektedirler. ABD’de ortalama bir beyaz erkek ortalama bir Latin Amerika kökenli kadından 143 kat daha fazla gelire sahiptir (Chang,

2015: 6) Milyonlarca insan ise yine bu ülkelerde göreceli fakirliklerinden dolayı psikolojik olarak mutsuz bir hayat sürmektedirler (Todaro ve Smith, 2015: 6).

2.1.2.2. Faizli Finans Sistemi ve Yoksulluk Kısır Döngüsü

Günümüz neoliberal iktisadi düzeni ekonomik rasyonaliteyi yani üretim maksimizasyonu ve verimlilik konseptlerini öncelerken, materyalist, bireyci ve şahsi çıkarları önceleyen bir yaklaşım sergilemektedir (Todaro ve Smith, 2006: 9). Bu yaklaşım, üretimi arttırmada başarılı olsa da gelir dağılımını giderek daha da bozmaktadır. Kâr maksimizasyonunu hedefleyen bu yaklaşım, vergi adaletsizliği oluşturmakta ve faize dayalı finansal sistem dolayısı ile zenginliğin küçük bir kesimin elinde toplanmasına neden olmaktadır. Bu durum fakir kesimin daha da fakirleşmesine sebebiyet vermektedir (Oxfam, 2019a: 22; Chapra, 2018: 17).

Faize dayalı bankacılık sistemi, toplumun tüm kesimlerinden toplamış olduğu fonları ağırlıklı olarak zenginlere kanalize etmektedir. Bankacılık sistemine toplumun tüm kesimlerinden fon yatırılırken, borca dayalı finans sisteminin doğası gereği riskli görülen fakir insanlar ya da KOBİ'ler yeterli finansman alamamaktadır. Bu grup teminat gösterip borç alabilseler dahi, zenginlere veya büyük firmalara göre daha riskli oldukları için yüksek faizle alabilmektedirler. Böylece toplumun tüm kesimlerinden toplanan fonlar, ağırlıklı olarak zenginlere ve büyük firmalara kullanılmaktadır. Diğer yandan yüksek gelir sahibi kişi ve kurumlar fonlarını bankalara yatırırken yüksek faiz almakta (yatırılan miktarın büyüklüğü ile doğru orantılı olmasından dolayı), hem de fon kullanırken düşük faizle (riskin düşüklüğü ile orantılı olarak) kullanabilmektedirler. Bu durum büyük resimde zenginlerin ve büyük firmaların toplanan fonların büyük kısmını en ucuz şekilde kullanmalarına sebebiyet vermektedir. Yani bankacılık sistemi fakirlerden zenginlere doğru kaynak akışına sebep olmaktadır (Chapra, 2018: 17).

Faizli sistem ayrıca yatırım maliyetlerini arttırdığı için bu durum dolaylı olarak üretilen ürünlerin fiyatlarına da yansımakta, böylece alt gelir grupları burada kapital sahiplerine giden faiz miktarının yükünü de omuzlarına almak zorunda kalmaktadır. Fiyatların artması toplumun alım gücünü düşürdüğü için, bu durumdan yine en çok alım gücü düşük olan fakir kesim negatif olarak etkilenmekte ve fakirleşmektedir.

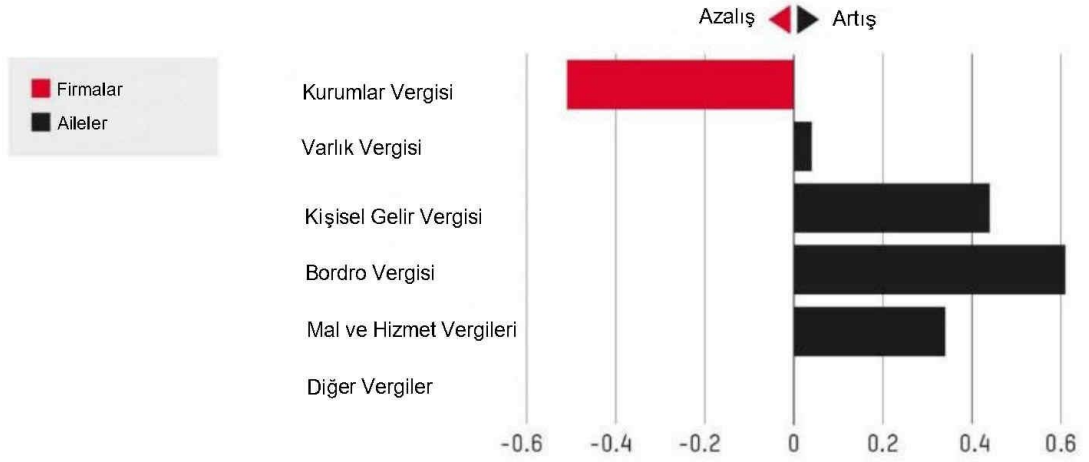
Ayrıca faizli finans sisteminde tüm risk borcu alana yüklenmekte, kapital sahibinin anapara artı faiz kazançları garanti altına alınmaktadır. Bu durum bazı girişimcilerin

ilerlemelerinin önünü açsa da krediyi kullanmakta başarısız olan girişimcilerin elindeki varlıkları da kaybetmelerine yol açmaktadır. Böylece kapital sahibi hemen hemen her durumda para kazanırken, girişimcilerin bazıları olası zararlarda tüm yükü yüklenerek ciddi oranda fakirleşebilmektedirler.

Faizlerden dolayı ilk etapta yüksek getiri sağlamayacağı düşünülen birçok girişim daha başlamadan fikir aşamasında rafa kaldırılmaktadır. Eğer girişimci ödeyeceği faiz ve alacağı riski bertaraf edebileceği bir getiri seviyesine ilk başta ulaşamayacağını düşünüyorsa girişime hiç başlamamaktadır. Halbuki İslami finansta öne çıkarılan ortaklık yapıları açısından, başlanması düşünülen projenin ilk etapta sadece projenin devamı için yeteri kadar gelir getirmesi girişimci açısından yeterli olmaktadır (uzun vadede karlılığını arttıracak şekilde). Böylece birçok girişimin hayata geçme şansı artmaktadır. KOBİ'lerin büyük firmalara göre daha fazla istihdam oluşturduğu göz önünde tutulduğunda, hayata geçirilemeyen bu girişimler işsizliğin çoğalmasına neden olmaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin gelişmesinin toplumdaki gelir dağılımına pozitif katkı sağlaması da faizli ortamda yapılması güçleşen KOBİ girişimlerinden ötürü yeterince istifade edilemeyen başka bir alan oluşturmaktadır. Bir diğer konu da hayata geçemeyen bu yatırımların sonucunda zincirleme bir etki ile ilgili ekonomide uzun vadede oluşması muhtemel teknolojik sıçramalardan mahrum kalınması ve olası verimlilik artışlarının önü kapatılarak ekonominin zarar görmesidir.

2.1.2.3. Vergi Adaletsizliği ve Yoksulluk Kısır Döngüsü

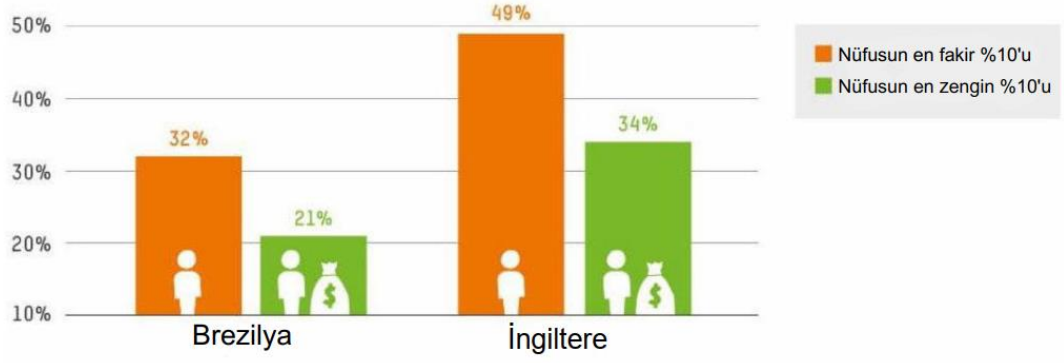
Kapital sahipleri ve bürokratların, kamu ve ekonomi yönetiminde daha fazla temsil edildiği günümüz neoliberal ekonomik ortamında, giderek vergilerin zenginler için azaldığını ve orta direk ile fakirlerin vergi yükünün arttığını da görmekteyiz.



Şekil 2.2: 2007 – 2015 Yılları Arasında Vergi Gelirlerindeki Değişim (% GSYİH) (35 OECD ülkesi ve 43 OECD üyesi olmayan ülkenin ortalaması)

Kaynak: Oxfam, 2019a: 22

Yukardaki grafikten de görüldüğü üzere 2007 – 2015 yılları arası vergi gelirlerinin GSYİH'ya oranlarındaki değişime bakıldığında 35'i OECD ülkesi ve 43'ü OECD üyesi olmayan toplam 78 ülkenin ortalamasına göre kurumlar vergisinin düştüğünü, diğer yandan maaşlardan yapılan vergi kesintisi başta olmak üzere, çoktan aza doğru kişisel gelir vergisi, katma değer vergisi ve küçük bir miktar varlık vergisinde artış olduğunu görmekteyiz. İstatistiğin 2007-2008 küresel finans krizi sonrası dönemi kapsadığını düşündüğümüzde, kriz sonrası zengin kitlelerin varlığını etkileyen ana vergi kalemleri olan kurumlar vergisi düşerken, varlık vergisinin çok az arttığını, buna karşın orta gelir grubu ile fakir bireylerin varlık durumunu önemli ölçüde etkileyen maaşlara uygulanan vergiler, kişisel gelir vergisi ve katma değer vergisinin arttığını görüyoruz. Bu durum zenginlerin daha da zenginleşmesi ve fakirlerin daha da fakirleşmesi yönünde sonuçlanmış ve gelir dağılımı bozukluğunun artışına ciddi bir katkı sağlamıştır.



Şekil 2.3: İngiltere ve Brezilya’da En Zengin ve En Fakir %10’luk Dilimlere Uygulanan Reel Vergi Oranları

Kaynak: Oxfam, 2019a: 23; Brazil INESC. (2015); UK Office for National Statistics (2018)

Yukarıdaki grafikte biri ekonomik olarak gelişmekte olan (Brezilya) ve bir diğeri de iktisadi açıdan gelişmiş (İngiltere) iki ülkenin vergi oranlarının zenginler lehine nasıl azaldığını, oluşan reel vergi oranlarının en alt ve en üst %10’luk nüfusa yansımından görebiliyoruz. Her iki ülkede de en alt %10’luk kesim, en zengin %10’luk kesime göre yaklaşık %50 oranında daha fazla vergi (gelire oranla) vermektedir.



Şekil 2.4: Zengin Birey ve Firmaların Vergi Oranlarındaki Değişim (20 zengin ülke verilerine göre) (1970 – 2015)

Kaynak: Oxfam, 2019a: 24; Scheve and Stasavage (2016); Tax Foundation

Yukarıdaki grafikte ise kişisel gelir vergisinin en üst dilimi, kurumlar vergisi ve miras vergisinin en üst dilimi için gelişmiş 20 ülkenin 1970’den günümüze olan değişimi ortaya konmuştur. Toplumun en zengin kısmını etkileyen bu vergilerin %40’ı aşan oranlarda düştüğünü görmek mümkündür.

Yukarıdaki grafiklerden de net bir şekilde görüldüğü üzere küresel iktisadi sistem giderek artan oranda vergi yükünü zenginlerden orta gelirlilere ve fakirlere doğru kaydırmaktadır.

Bu grafiklere büyük firmaların küçük ada ülkeleri üzerinden kaçырdıkları trilyonlarca dolarlık vergiler dâhil değildir. Yapılan araştırmalarda uluslararası firmaların 2008 yılına göre daha az vergi ödedikleri ve yabancı ülkelerde kazandıkları gelirlerin %40’a yakınına vergi cennetleri olarak adlandırılan küçük ada ülkeleri üzerine kayıtlı “off shore” hesaplarında tuttıkları belirtilmektedir (OXFAM, 2019b). Yine yapılan bir başka çalışmada dünya gayri safi milli hasılasının %10’u kadar bir rakamın (yaklaşık 8 trilyon dolar) ilgili vergi cennetlerinde tutulduğu bildirilmektedir (Alstadsaeter, Johannesen ve Zucman: 2017: 1; Zucman, 2013: 1360). Faizin oluşturmuş olduğu negatif etkiler de göz önüne alındığında günümüzde yaşanan gelir dağılımı bozukluğunun sebepleri ortaya çıkmaktadır.

Bu tablo çerçevesinde fakir insanların çoğu fakir oldukları için yeterli eğitimi çocuklarına verememekte, onlar da niteliksiz düşük getirili işlere ve sıklıkla da işsizliğe mahkûm hale gelmektedirler. Ayrıca yeterli beslenememe, sağlık problemleri gibi kronik problemler de fakirliği bir kısır döngü haline getirmektedir. Fakir ülkelerin kaynakları bu kısır döngüyü kırmaya yetmemekte ve iktisadi düzen zaten kısıtlı olan kaynakları ülkenin olukça küçük bir azınlığını oluşturan zenginlere kanalize etmektedir.

2.1.2.4. Sosyal Ayrışma ve Yoksulluk Kısır Döngüsü

Ayrıca geleneksel sosyal doku da yerini modern bir yapıya bırakmakta ve zenginleri giderek fakirlerden uzaklaştırmaktadır. Aradaki makas açıldıkça zenginler kendileri gibi diğer zenginlerin yaşadığı dışarıya kapalı sitelerde yaşamaya, çocuklarını halkın

gönderemediği özel okullarda okutmaya ve halktan kopuk yine özel güvenliklerle korunan çok katlı iş merkezlerinde iş yaşamlarını sürdürmeye başlamaktadırlar.

Bu kopuş ile birlikte fakir halktan duygusal olarak da uzaklaşan zenginler, fakirlerin çektiği sıkıntılardan izole hale gelmektedirler. Bu durumun tipik örneklerinden bir tanesi nüfusu iki yüz milyonu aşan Brezilya'dır. Amazon ormanlarının da yoğun bir şekilde yer aldığı bu ülke birçok doğal kaynağa sahiptir. Doğal kaynaklarının da verdiği avantajla ülke geçtiğimiz on yıllarda Latin Amerika içerisinde en yüksek büyüme oranlarından bir tanesini yakalamıştır. Bahsi geçen dönemde gelişmekte olan ülkelerin önde gelenleri olarak kabul edilen BRICS ülkelerinden biri olan ülkenin GSYİH'ndaki artışlar toplumun geneline değil, zenginlerin lehine çok adaletsiz bir şekilde dağılmıştır. 2013 World Development Indicators'da yer alan 2009 datasına göre ülkedeki en zengin %10'luk grup toplam gelirin %42,9'una sahipken, en fakir %10'luk kesim sadece %0,8'lik bir pay alabilmektedir. Yine en fakir %40'ın toplam gelirden aldığı pay sadece %10,8'dir (Todaro ve Smith, 2015: 30-35). Brezilya örneğinde aynı şehirde fakirlerin "favela" denilen gecekondualarda açlık ve perişanlık içerisinde yaşarken, zenginlerin özel siteler, okullar, işyerleri ve sosyal mekanlarda, adeta ayrılmış yaşamlar sürdürmekte oldukları görülmektedir.

Zenginlerin fakirlerle olan bağının da kopması ile fakirler "fakirliğin kısır döngüsü" içerisine hapsedilmektedir. Bu durum bir sistem problemidir ve bu problemin ana unsurlarının bir tanesi bu toplumsal bölünmüşlüğü azaltmak için zenginlerden fakirlere doğru kaynak transferi sağlayacak kurumsal yapılara ihtiyaç duyulmasıdır. İslam, bu transferi varlık vergisi olan zekât ile zorunlu hale getirirken, sadaka ile daha da güçlendirmiştir. Hem devlet eliyle hem de vakıflar yolu ile bu kaynakların fakir bireylere doğru aktarılması öngörülmüş ve toplumsal huzur ve barış hedeflenmiştir. Böylece İslam ekonomisinde fakirliğin başlıca sebeplerinden olan faizin iktisadi yükü ve adaletsiz verginin oluşturduğu gelir dağılımı bozukluğu ortadan kalkmış, hem de zenginlerden fakirlere doğru kaynak aktarımı ile sosyal adalet sistem içerisinde sağlanmıştır.

2.1.2.5. Uluslararası Yardımlar ve Yoksulluk Kısır Döngüsü

Küresel yoksulluk ile ilgili bir başka bakış açısı da Jeffrey Sachs tarafından seslendirilmektedir. Düşünür, yoksulluk kısır döngüsünün genelde sıcak, verimsiz, sıtmanın görüldüğü ve denize sınırı olmayan ülkelerde yaygın olduğunu söylemekte ve bu ülkelerin verimli hale gelebilmesi için büyük bir başlangıç yatırımına ihtiyaç

duyulduğunu belirtmektedir. Sachs, gerekli yatırımın fakir ülkelerin kendi kaynaklarından karşılanamadığı için bu ülkelerin yoksulluk kısır döngüsüne düştüklerini ifade etmiştir. Bu ülkelerin ancak gerekli yatırımı yurt dışından yardım olarak alarak bu kısır döngüden kurtulabileceklerini, 2005 ile 2025 arasında zengin ülkelerin her sene 195 milyar dolarlık bir yardımı bu ülkelere yapmış olmaları durumunda, fakirliğin 2025'te biteceğini vurgulamıştır (Sachs, 2005).

Bu fikre karşı olan William Easterly ve Dambisa Moyo gibi bazı yazarlar da görmek mümkündür (Easterly ve Moyo, 2009). Bu yazarlar da dış yardımların faydadan çok zarar getirdiğini ve ülkelerin kendi problemlerine kendilerinin çözüm bularak geliştirebileceklerini ifade etmektedirler.

Fakirlikle mücadelede dış yardımların faydalı olup olmadığı tartışmaları farklı düşünürler tarafından günümüzde de sürdürüle gelmektedir. Konu ile ilgili bir başka görüşe göre ise önemli olan dış yardımlara makro seviyede değil mikro seviyede bakılması ve dış yardımların nasıl kullanıldığının incelenmesidir. Dolayısıyla makro seviyedeki bir yaklaşımdan ziyade, ne tür dış yardımlar faydalı oluyor ve ne tür dış yardımlar verimsiz kalıyor soruları daha önemlidir (Banerjee ve Duflo, 2011: 23-25). Maalesef özellikle uluslararası birçok yardım kuruluşu fakir ülkelere yardım amacı ile topladıkları paralar ile rapor üretimi gibi alanlara yoğunlaşmakta ve sahada hayata geçirilen çalışmalar oldukça az sayıda yapılmaktadır. Bu raporları hazırlayan zengin ülke vatandaşı uzmanlara verilen yüksek maaşlar, ilgili fakir ülkede araştırma sürecinde beş yıldızlı otellerde konaklatılmaları ve yardımların ilgili ülke bürokrasileri tarafından yolsuzluklara alet edilmesi, dış yardımların büyük bir kısmının çok verimsiz kullanılmasına yol açabilmektedir. Ama diğer taraftan özellikle sivil toplum kurumları başta olmak üzere, Türkiye gibi bazı ülkelerin de yaptıkları dış yardımları direk sahada yatırıma dönüştürmesi ile bu yardımların çok daha verimli kullanıldığını da görmek mümkündür.

2.1.2.6. Devletlerin Popülist Yaklaşımları ve Yoksulluk Kısır Döngüsü

Yoksulluk ile ilgili bir başka husus da devletlerin popülist politikalarının fakirliğe olan etkisidir. Devletler ellerindeki sermayeyi verimsiz alanlara harcadıkları zaman, özellikle de gelişmekte olan ülkelerin sahip oldukları kıt kaynakları ülkenin kalkınma ve büyümesi yerine yolsuzluk veya verimsiz projelerde kullanmaları durumlarında, ellerindeki kaynaklar kalkınma için yetersiz hale gelmektedir. Bu doğrultuda devletin yatırım ihtiyaçlarını karşılamak için ya dış borca yönelmesi ya da ülkenin verimli

kaynaklarının dış ülkelere satılması gerekmekte, bunlar yapılmaz ise ilgili ekonomilerde yetersiz yatırım durumu ile karşılaşmaktadır. Borçla birlikte gelen faiz yükleri de ülkenin zaten kıt olan ve verimsiz kullanılan kaynaklarının üzerine büyüyen bir yük olarak binmekte ve işsizlik ve fakirliği daha da arttırmaktadır.

Devlet yapısı bu bağlamda zayıf olan ve sağlıklı kurumsal yapılarını kuramayan ülkeler yukarıda bahsi geçtiği gibi dış kaynak bulamadıkları durumlarda da finansman yetersizliklerini kısa vadede para basarak çözmeye çalışmaktadırlar. Bu durum enflasyonun daha da artmasına ve problemlerin daha da derinleşmesine neden olmaktadır. Monetarist akımın Nobel ödüllü iktisatçısı M. Friedman yüksek enflasyona yüksek işsizliğin eşlik ettiğini söylemiştir. Enflasyon-işsizlik ilişkisinin Phillips Eğrisi gibi ters yönlü değil aynı yönlü olduğunu belirtmiştir. Maalesef enflasyon hastalığına yakalanan ülkelere IMF gibi uluslararası kurumların çözüm olarak sundukları kemer sıkma politikaları da genelde fakir kesimin daha çok zarar görmesi ile sonuçlandığı da ayrı bir gerçektir (Friedman, 1976: 283; Ersoy, 2012: 231, 485-487).

İslam ekonomisinin uygulanmış olduğu Osmanlı devletinde 1326 – 1760 yılları arasındaki dönemde akçenin toplam değer kaybının geometrik ortalaması %0,2 olmuştur (Tabakoğlu, 2016: 198). Enflasyonun neredeyse olmadığı bir ekonomide yoksul kesimin cebindeki paranın da alım gücü düşmemektedir.

2.1.2.7. İslami Mikrofinans ve Yoksulluk Kısır Döngüsü

İnsanın temel ihtiyaçlarını karşılayabilmesi için tüketmeye ve düzenli olarak tüketebilmek için de süreklilik arz eden bir üretime ihtiyaç vardır (Ersoy, 1995: 52-53). Yoksulluğun kısır döngüsünün kırılmasında, üretim yapamayacak fakirlere (yaşlı, çocuk, sakat vb.) devletin temel yaşamsal ihtiyaçlarını sağlaması gerekmektedir. Ancak üretim yapabilecek fakirlerin iş fikirlerini hayata geçirebilecekleri finansmana ve eğitime erişebilmeleri kritik bir önemdedir. Emek temel değer kaynağı ve üretim faktörüdür (Tabakoğlu, 2016: 67). Fakir girişimcilerin sahip olduğu bu temel üretim faktörünün üretken emeğe dönüşebilmesi için girişimcilik ve eksik üretim faktörü olan kapital ve kapital ile satın alınabilen doğal kaynak faktörlerinin de eklenmesi gerekmektedir. İstihdam edilebileceği halde işsizlik yüzünden yoksul kalan bu insanlar gerekli imkanlar tanınırsa hem kendilerini ekonomik açıdan daha üst gelir gruplarına taşıyabilirler hem de ülke ekonomisine pozitif katkıda bulunabilirler.

Ayrıca fakir girişimcilere zihniyet olarak İslam ekonomisinin önemli bir parçası olan israf etmeme, infak (yardım) ve teavün (karşılıklı yardımlaşma) konseptleri de aktarılabilirse, bu insanların gelirlerinde yaşanacak artış, içlerinden çıktıkları toplumu da paylaşım yoluyla pozitif şekilde etkileyecek ve fakirliğin kısır döngüsünü kırmada yuvarlanarak büyüyen bir kar topu etkisi oluşturacaktır. Unutulmamalıdır ki fakirliğin kısır döngüsünün kırılmasında paradigma değişimi gerek şarttır. Bu dönüşümü sağlamayan uluslararası dış yardımların Afrika ve benzeri fakir ülkelerdeki başarısızlıkları ortadadır.

Mikrofinans kurumları bu kısır döngüyü kırarak, bireylerin sürdürülebilir şekilde kendi kendilerine yetmelerinin önünü açabilecek ve zenginlik transferinin olabildiğince verimli şekilde yapılmasını sağlayabilecek kurumlardan bir tanesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu tezin literatüre kazandırmak istediği karz-ı hasane dayalı mikrofinans modeli, fakirlere yönelik en uygun finansman imkanlarının yanı sıra teknik eğitim, paradigma dönüşümü ve koçluk hizmetlerini de içerisine alarak fakirlerin dönüşümüne zemin hazırlayacak ve sürdürülebilir bir kalkınma yaklaşımı ile fakirliğin kısır döngüsünün kırılmasına katkıda bulunacak bir kurumsal yapıdır.

2.1.3. Yoksulluğun Giderilmesinde Teorik Yaklaşımlar

Yoksulluğun giderilmesi için gerekli olan iktisadi kalkınmanın kriterlerini belirlerken öncelikle hedefi net olarak ortaya koymak gerekmektedir. Geniş anlamda bakıldığında Mahatma Gandhi'nin "insan potansiyelinin gerçekleştirilmesi" tanımını için gerekli olan alt yapıların oluşturulması, kalkınmanın da en geniş manada hedefidir denilebilir (Todaro ve Smith, 2006: 13). Dolayısıyla ekonomik gelişim, bir yönüyle insan potansiyelinin gerçekleşmesinin önündeki iktisadi engelleri kaldırarak kişiye seçim yapabilme imkânı sağlamaktadır. İslam iktisadi görüşü de insanın Allah'tan başkasına kul olmaması prensibi gereği, bireylerin kendi kazandıklarından daha hayırlı bir kazanç olmadığını vurgulayarak kendi ayakları üzerinde durmalarını öngörmektedir. Böylece bireyin iktisadi bağımsızlığı, hayat yolculuğundaki gelişimini ve dönüşümünü inşa edebileceği bir temel oluşturmaktadır.

Bu nedenledir ki, kalkınma kavramı temel iktisadi gelişimin yanı sıra sosyal gelişimi de belli ölçüde kapsamaktadır (A.g.e.: 14). İktisadi gelişimi de destekleyen sosyal gelişim olmadan hem sürdürülebilir bir iktisadi gelişim yakalamak mümkün değildir hem de asıl amaç olan insan mutluluğunu sağlayan en önemli etmenlerden biri olan

bireyin kendi potansiyelini gerçekleme hedefini de gerçekleştirmek mümkün gözükmemektedir.

Neo klasik iktisadi yaklaşımda kalkınmada öncelikli ölçüt olarak iktisadi büyüme ltleri olan gayri safi milli hasıla (GSMH), gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH) ve kişi başi GSMH ve GSYİH gibi kriterler baz alınmaktaydı. Bu ölçütlerdeki başarının işsizlik, gelir dağılımı gibi ikincil hedefleri de zeceği düşünülüyordu. Fakat 20. yüzyılın ortalarında yaşanan iktisadi büyüme ile birlikte büyük bir vresel yıkım da gerçekleşti. Su, toprak ve havada görülen yüksek kirlilik oranları ve doğal kaynakların yenilenemez bir şekilde kullanılması ile birlikte “sürdürülebilir kalkınma” konsepti küresel boyutta Birleşmiş Milletler liderliğinde gündeme geldi (Iqbal, 2005: 1-2). Bu konsept vresel problemlere bir reaksiyon olarak gündeme geldiyse de yine 1950 ve 60’larda yaşanan başarılı büyüme oranlarının ülkelerdeki belli grupların yoksulluk, gelir dağılımı ve işsizlik problemlerini zemediği de görüldü (Todaro ve Smith, 2006: 15-16). Dolayısıyla zaman içerisinde sürdürülebilir kalkınma konseptine vresel faktörlerin yanı sıra kalkınmanın insani boyutu da eklendi. Bu dönemden sonra kalkınma, sürdürülebilir kalkınma terimine dönüşmüş ve büyüme kriterleri ile birlikte; yoksulluk, gelir dağılımı ve işsizlik oranlarındaki gelişme ile beraber ölçülmeye başlanmıştır.

2002 yılında Johannesburg’da toplanan Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesinin deklarasyonunda, sürdürülebilir kalkınmanın ancak ekonomik ve sosyal kalkınma ile birlikte vresel korumayı da içermesi ile mümkün olabileceği belirtilmiştir. Aynı deklarasyonda daha önce yayınlanan Rio vre ve Kalkınma Bildirisi (Agenda 21) ve BM’nin Milenyum Kalkınma Hedefleri’ne de atıfta bulunulmuştur (Iqbal, 2005: 5-7). Maalesef geçen yıllar küresel boyutta yapılan bu çalışmaların ciddi bir faydası olmadığını ortaya koymuştur.

İktisadi kalkınma alanında sonuç alınabilmesi birçok boyutta değişimi gerekli kılmaktadır. Bu değişimin başında kurumsal ve zihinsel değişim gelmektedir. Yarım asrı aşan uluslararası örgütlerin çalışmalarında kayda değer bir mesafe kat edilememesi bu iki alanda değişim olmadan geniş çapta bir sonuç elde edilmesinin mümkün olmadığını göstermektedir. Ancak sosyal yapılarda, toplumsal zihniyet ve uygulamalarda, sivil topluma ve devlete ait kurumsal yapılarda dönüşüm olursa hem iktisadi büyümenin sağlanması hem de gelir eşişsizliğinin, fakirliğin ve işsizliğin

azaltılmasının beraber yakalanması hedefine ulaşmak mümkün olacaktır (Todaro ve Smith, 2006: 17).

1998 yılında ekonomi Nobel ödülünü kazanan Amartya Sen “faaliyette bulunabilme kapasitesi”nin kalkınmadaki en önemli gösterge olduğunu söylemiş ve iktisadi gelişmenin bu hedefi beslediği oranda anlamlı olduğunu belirtmiştir. Sen, bu durumu açıklarken büyüme, gelir eşitsizliği, yoksulluk ve işsizlik parametrelerinin göreceli olduğunu, insanların sahip olduklarıyla mutlu olmalarında sağlık durumlarının, hayata bakışlarının, yaşadıkları bölgedeki sosyal çevrenin (suç oranları ve şiddet gibi), toplumdaki göreceli gelir dağılımındaki yerlerinin ve benzeri farklı parametreler ile ancak doğru olarak anlaşılabilirliğini ifade etmiştir (A.g.e.: 17-18). Netice itibarıyla eldeki maddi imkânlar kadar bunların bireyler tarafından kullanılabilir olup olmaması da kalkınma ve yoksulluk için büyük önem arz etmektedir.

Bu perspektiften bakılınca iktisadi kalkınma denince yukarıda bahsi geçen iktisadi büyüme, gelir dağılımı, yoksulluk ve işsizlik parametrelerine eğitim ve sağlık hizmetlerine erişim gibi parametreler de eklenmeye başlanmıştır. Sürdürülebilir olarak yoksulluk kısır döngüsünün kırılabilmesi için fakir kesimlerin ücretsiz kaliteli eğitim ve sağlık hizmetlerine erişebilmeleri kritik önemdedir. Neoliberal iktisadi anlayışın devletin küçültülebilmesi ve verimli hale getirilebilmesi amacı ile bu hizmetlerin ağırlıklı olarak özel sektöre taşınması önerisi, bu bağlamda adil bir kalkınmaya ciddi oranda sekte vurmaktadır. Genellikle bu öneriyi, taşınan bu alanların bütçelerinin kısılması takip etmektedir. Ve sonuçta zenginlerin özel okullarda ve özel hastanelerde kaliteli hizmet aldıkları ancak fakirlerin yetersiz oranda istifade edebildikleri bu hizmetler, gelir dağılımı bozukluğunun giderek artmasına neden olmaktadır.

Fakirlikle ilgili parametrelerde yaşamı idame ettirecek temel gereksinimlerin ne kadar karşılanabildiği de mutlaka yer almalıdır. Bu parametreleri yeme-içme, barınma, sağlık ve korunma olarak sıralayabiliriz. Bu şartlardan birinin sağlanamadığı bölgeler mutlak az gelişmiş olarak tanımlanmakta ve bu bölgelerde yaşayan bireyler de fakir kabul edilmektedir.

Dünya tarihindeki en müreffeh dönemlerden birini yaşıyor olsak da maalesef bu temel parametrelere hatırı sayılır bir kitle tarafından erişilememektedir. Dünya üzerinde yaşayan her 9 kişiden 1 tanesi, yani 815 milyon insan her gece yatağa aç olarak gitmektedir. Ve her 3 kişiden 1'i yetersiz beslenme problemi yaşamaktadır (World

Food Program, 2017). Halbuki 7,7 milyar nüfusa sahip dünyamızda 12 milyar insana yetecek oranda gıda üretimi yapılmaktadır (UN, 2019).

Eğitim açısından baktığımız zaman da dünyada 264 milyon çocuğun okula gidemediği görülmektedir. Bunların 61 milyonu ilkokul, 62 milyonu ortaokul ve 141 milyonu da lise seviyesindedir. Yine dünyada sadece beş ülkeden birinde üniversite öncesi 12 yıllık eğitim ücretsiz ve mecburidir (UNESCO,2017: 118). Ülkemize baktığımızda da her ne kadar 12 yıllık eğitim ücretsiz olarak okul çağında olan her çocuğa sağlanıyor olsa da 1 milyona yakın Suriyeli mülteci çocuktan sadece 328 bini eğitim alabilmektedir (Anadolu Ajansı, 2019).

Sağlık alanında da dünyada her yıl yaklaşık 8,6 milyon insan yeterince veya hiç sağlık hizmeti alamadığı için ölmektedir. Bu insanların 5 milyonu yeterli sağlık hizmeti alamazken, 3,6 milyonu ise hiç sağlık hizmeti alamadığı için yaşamını yitirmektedir (Kruk, 2018: 2203). Yaşanan ölümlerin haricinde yetersiz sağlık hizmetleri yüz milyonlarca fakir insanın günlük üretkenliklerine büyük zarar vermektedir. Yeterli ve ekonomik sağlık hizmetlerinin sağlanamaması, bu hizmetlerden faydalanamayarak verimi düşen fakir insanların kendilerine yetecek üretimi de gerçekleştirememesine neden olmaktadır. Bu nedenle yeterli sağlık hizmetinin fakir kesimlere ulaştırılamaması yoksulluk kısır döngüsünün kırılmamasında önemli bir etmen olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yoksulluk parametrelerinde bahsi geçen kavramlara özsaygı ve özgür seçim yapabilme yetkinliklerini de eklemek gerekir. İzzetinefis ya da özsaygı da ekonomik olarak sürdürülebilir şekilde ayakta duracak bir toplum için önemli erdemlerdendir. Tüm toplumların özsaygı ihtiyacı bulunmaktadır. Özellikle toplumsal saygı kavramının diğer birçok kavram gibi meta ile ölçülür hale gelmesi, yani topluluk veya birey olarak zengin olup olmamalarına göre insanlara değer verilmesi, gelir dağılımı bozukluğunun arttığı günümüzde ciddi bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır. Yoksulluk kısır döngüsünü kırmada bireylerin içinde buldukları zor durumdan çıkabileceklerine ve kendi ayakları üzerinde durabileceklerine dair özgüvenleri ve kendi kapasitelerine özsaygıları yoksa, bu bireyleri dönüşüme motive etmek oldukça güçleşmektedir. Dolayısıyla mikrofinans kredileri ile birlikte verilmesi gereken eğitimlerin mutlaka fakir bireylerin bu yönünü güçlendirici ve motive edici değerleri içeriğinde barındırması gerekmektedir.

Özgür seçim yapabilme de bir diğer parametre olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu hem temel demokratik hakları kapsarken aynı zamanda bireylerin eğitim alabilme, insani çalışma şartlarını sağlayan farklı iş olanaklarına erişebilme, toplumsal ayrımcılığa uğramama gibi hak ve özgürlükleri kapsamaktadır.

Bu hedeflerin gerçekleşebilmesi için toplumların ekonomik, sosyal ve kurumsal yapılarında değişikliğe giderek gerekli olan ekosistemi oluşturmaları büyük önem taşımaktadır. Bu dönüşümün hem devlet hem STK'lar hem de bireylerin kolektif olarak çaba göstermesiyle sağlanması mümkün gözükmemektedir.

Yukarıda bahsedilen kalkınma tartışmalarına paralel olarak Birleşmiş Milletler 2000 yılında Milenyum Kalkınma Hedefleri belirlemiştir. 8 maddeden oluşan bu hedefler; aşırı yoksulluk ve açlığı ortadan kaldırmak, küresel olarak herkesin ilköğretim eğitimi alabilmesi, cinsiyet eşitliği ve kadının güçlendirilmesi, çocuk ölümlerinin azaltılması, anne sağlığının artırılması, HIV / AIDS - sıtma ve benzeri yaygın hastalıklarla mücadele, çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması ve küresel bir kalkınma ağı oluşturmak olarak sıralanmıştır. 2015 yılı için bu temel hedeflere ara hedefler de eklenmiştir. İlk ana hedef olan aşırı yoksulluk ve açlıkla ilgili olarak satın alma paritesine göre günlük 1 dolarlık gelirin altında yaşayan nüfusun, ki bu grubun çoğunluğu düzenli olarak açlık çekmektedir, yarı yarıya azaltılması hedeflenmiştir. Diğer ara hedefler olarak; 5 yaş altı çocuk ölümlerinin 2/3 oranında azaltılması, doğumda ölen kadın sayısının 3/4 oranında azaltılması, okul kayıtlarında cinsiyet ayrımının ortadan kaldırılması, temiz suya erişemeyen nüfusun yarı yarıya azaltılması ve gecekondularda yaşayan en az 100 milyon kişinin yaşam şartlarında ciddi bir gelişim sağlanması öne çıkan başlıkları oluşturmaktadır (Todaro ve Smith, 2006: 23).

Dünya Bankası'nın 2014/2015 raporuna göre aşırı yoksulluk olarak tanımlanan satın alma paritesine göre günlük 1.25 doların altında kalan dünya nüfusu 2/3 oranında azaltılmıştır. Ancak tezin başında da belirtildiği gibi bahsi geçen rakam fakir bireyler için bile çok düşük bir rakam olup yanıltıcıdır. Esasen küresel olarak fakir tanımına giren nüfusta ciddi bir azalma yoktur. Bu kadar düşük bir gelir limitinin dahi altında dünya nüfusunun 1/7'si, yani bir milyardan fazla nüfus yaşamaktadır. Diğer belirlenmiş hedeflerde de tatmin edici bir gelişme maalesef olmamıştır (World Bank, 2014)

Mevcut küresel tablo yoksulluk konusunda günümüze kadar uygulanan neoliberal iktisadi politikalar çerçevesinde geliştirilen yaklaşımların başarılı olmadığını

göstermektedir. Maalesef sistemden kaynaklanan ve yoksulluk kısır döngüsünün temelinde yatan yaklaşımların dönüştürülmesine yönelik ciddi çabalar büyük oranda görülmemektedir. Derde şifa olmayan, pansuman kabilindeki uluslararası kurumlar tarafından yapılan çalışmalar da genelde bütüncül bir bakış açısından mahrumdur.

Bu tabloyu iyileştirmeye yönelik olarak yapılan çalışmalar içerisinde mikrofinans tarzında girişimler de mevcut sistem içerisinde kendine yer bulmaktadır. Ana akım bankaların / finans kuruluşlarının radarına almadığı fakir girişimcileri desteklemeyi amaçlayan ve bu kitleye teminatsız finansman sağlayan mikrofinans uygulaması ile fakir bireylerin kendi ayakları üzerinde durmalarına destek olacak şekilde sermaye eksiklerinin giderilmesi hedeflenmektedir.

Ancak fakir bireylerin hem maddi engelleri vardır hem teknik kapasite açısından güçlendirilmeleri gerekmektedir hem de iktisadi konular ile ilgili paradigma değişimine ihtiyaç duymaktadırlar. Bu durum sanılandan çok daha girift bir problemle karşı karşıya olduğumuzu göstermektedir. Bu sebeple mevcut iktisadi ekosistem içerisinde sunulacak mikrofinans hizmetlerinde de yoksulluk problemi için finansman kadar diğer açılırları da kapsayacak çözüm önerileri sunuluyor olmalıdır. Yoksa fakir bireylerin ve toplulukların, mikrofinans veya diğer uygulamalar ile yoksulluk kısır döngüsünü kırmalarında başarı göstermesi pek mümkün olmayacaktır. Nitekim günümüzde bu tarz girişimlerde çoğunlukla sürdürülebilir, kalıcı başarılar elde edilememektedir.

Keynes iktisat bilimini, daha spesifik olarak siyasal iktisat bilimini, servetin üretimi, bölüşümü ve dağıtımını konu edinen bir bilim olarak tanımlar (Keynes, 1961: 3-7; Ersoy, 2012: 5). Arif Ersoy ise bu tanımlamayı biraz daha geliştirerek üretim, tüketim, bölüşüm ve mübadele alanlarını konu edinen bir bilim olarak ifade eder (Ersoy, 2012: 10). Yoksulluğun giderilmesi hususunda da farklı ekonomik sistemlerin farklı yaklaşımları vardır. Bu sistemlerin serveti kimin üretmesi gerektiği, kimin tüketeceği, hangi yollarla bölüşüleceği ve mübadelenin hangi prensipler üzerine gerçekleşmesinin daha adil olduğu hususunda kendilerine özgü düşünceleri mevcuttur. Bu yaklaşımları kapitalizm, sosyalizm, İslam ekonomisi ve diğer iktisadi yaklaşımlar başlıkları altında inceleyeceğiz.

2.1.3.1. Kapitalist Yaklaşım

Kapitalizmin farklı evrelerinde yoksulluğun giderilmesi ile ilgili çeşitli yaklaşımlar olmakla beraber, ilk günden bugüne gelir dağılımı bozukluğu ve yoksulluk alanları en çok eleştiri alan konuların başında gelmiştir. İlgili iktisadi sistemin temel konsantrasyonu üretimin arttırılması üzerinde yoğunlaşmış; bölüşüm ve gelir dağılımı üzerinde fazla durulmamıştır (Yalçın, 1976: 174). Veblen gibi bazı düşünürler de bunun temelinde kapital sahiplerinin kârını maksimize etme düşüncesi olduğu yönünde görüş bildirmişlerdir (Ersoy,2012: 436). Klasik ve neo klasik iktisat çerçevesinde, ekonomilerde genel olarak verimlilik artışı ile zenginliğin artacağı ve tam istihdama ulaşılarak doğal ücret düzeyinin yakalanacağı, böylece yoksulluk probleminin de büyük ölçekte oluşmayacağı varsayılmıştır (Öcal, 2007: 3-10).

Kapitalizmin yoksulluğun giderilmesi ile ilgili yaklaşımlarını anlayabilmek için öncelikle konu ile ilgili temel prensiplere bakmak faydalı olacaktır. Kapitalizm uygulamaları günümüzde giderek artan bir gelir eşitsizliği oluşturmakla beraber temel çıkış noktasına baktığımızda birçok doğru ve haklı temel prensibi de içine aldığı görmek mümkündür. Özellikle fizyokratlar ve kapitalizmin temel prensiplerini büyük oranda belirleyen klasik iktisadi düşünce, merkantilistlerden farklı olarak doğal olanı temel aldıklarını düşünüyorlar ve fiziksel boyuttaki doğa kanunları gibi, sosyal hayatta da doğal kanunların hâkim olduğunu inanıyorlardı. Bu çerçevede iktisadın da bir doğası olduğunu ve verimliliğin ancak bu doğanın kurallarına uymakla gerçekleşebileceğini düşünüyorlardı (Ersoy, 2012: 193, 217-222). Esasen İslam iktisadı da “fitrat” denilen Allah’ın yaratmış olduğu doğal kanunları baz almaktadır. Sosyalizm de kendi tanımına göre doğal olanı baz almıştır. Ancak baz alınan “doğallar” arasındaki fark, sistemleri farklı sonuçlara doğru götürmektedir.

Kapitalizmin köklerine baktığımızda, Batı’da tarihi çok kadim dönemlere dayanan “Kuvvet Merkezli Çatışmacı Dünya Görüşü”nden beslendiğini görmek mümkündür. Ricardo bu “çatışmaların” yerine göre toprak sahipleri ile toplumun kalan kısmı ve / veya sermaye ile emek arasında olduğunu belirtir (Ersoy, 2012: 72, 288). Veblen de skolastik dönemdeki toprak sahibi, köleler / serfler ve büyükbaş hayvanlar arasındaki ilişkinin kapitalist dönemde kapital sahibi, işçi sınıfı ve makineler arasındaki ilişkiye dönüştüğünü, her iki yapıda da toprak sahibi ve kapital sahiplerinin diğer unsurların ürettikleri artık değere el koyduğunu belirterek aradaki ilişkinin temelde aynı kaldığını belirtmektedir (Ersoy, 2012: 440).

15. yüzyılda başlayan kapitalizm, önceleri ticaret (merkantilizm) ve tarım (fizyokrazi) kapitalizmi olarak gelişmiş ve 18. yüzyılda sanayi kapitalizmine yani modern kapitalizme dönüşmüştür (Eğilmez, 2012). Sanayi kapitalizmine şekil veren klasik iktisadi düşünce ve onun en önde gelen düşünürlerinden Adam Smith'e göre:

Serbest ve adil bir ortamda insanların menfaatleri arasında bir ahenk bulunmaktadır. Her insanın başkalarının haklarına riayet etmesi, kendi bireysel hak ve menfaatine riayet etmesi anlamına gelir. Bireyin kendi menfaatini düşünmesi toplumun menfaati ile çelişmez. Bireysel menfaat ile evrensel sosyal ahenk arasında ters yönlü bir ilişki yoktur (Bell, 1967: 136-137; Ersoy,2012: 223-224).

Bu minvalde Smith kendi şahsi menfaatlerini takip eden müteşebbislerin ekonomide mükemmel dengeyi sağlayacağına inanmaktaydı (Tabakoğlu, 2016: 214). “İş bölümü yoluyla, bireyler kendi kazançlarını sağlamaya çalışırken, aynı zamanda toplumun da en yüksek düzeyde refaha erişmesine yardımcı olurlar” görüşünü benimsemişti (Peil, 1999: 47). Klasik iktisat düşüncesinde olan diğer düşünürlerin de genel olarak katıldığı bu düşünceyi farklı bir şekilde ifade edersek; ekonominin kendi doğal akışına müdahale edilmez ise arz ve talep doğrultusunda oluşacak fiyat mekanizmasının tüm ekonomiyi dengeye getireceği ve tam istihdama yol açacağı varsayılıyordu. Böylesi bir durumda gelir dağılımı eşitsizliği oluşacağını öngören Smith bunu doğal karşılamaktaydı.

Ancak klasik ve neo klasik iktisatçıların bu teoremleri yaşanan ciddi ekonomik krizler ile kısmen boşa düşmüştür. 1929 büyük buhranı sonrasında Keynes bu teoremin yanlış olduğunu söyleyerek piyasaların eksik istihdam seviyesinde de dengeye gelebileceğini ifade etmiştir. Dolayısıyla devletin gerekli noktalarda ekonomiye müdahale ederek tam istihdama doğru piyasaya dengeleyici müdahaleler yapmasının gerekli olduğunu belirtmiştir. Özellikle de kriz dönemlerinde devletin talep arttırıcı müdahalelerinin gerekliliğini vurgulamıştır.

Büyük Buhran sonrası başarıya ulaşan Keynesyen politikaların 1970'lerde yaşanan petrol krizi ile birlikte artık problemleri tam olarak çözemez hale gelmesi neo klasik akımın devamı olan monetaristlerin / parasalcıların tekrar ekonomi politikalarındaki dengeyi daha az devlet müdahalesi içerecek şekilde düzenlemelerine neden olmuştur. Bu ekol de serbest piyasa mekanizmasını kaynakların verimli kullanılması açısından en etkili mekanizma olarak görmüştür (Ersoy, 2012: 475).

Smith, toplumun büyük bir bölümü fakirlerden oluşursa toplumun gelişip mutlu olamayacağını, işçi ücretlerinin temel ihtiyaçları karşılayacak düzeyde olması gerektiğini düşünmekle birlikte bu konunun üzerinde derinlemesine bir yaklaşım ve çözüm önerisi geliştirmemiştir. Düşünür, rekabet ve bencilliğin kapitalizmde ciddi tekelleşmelere yol açabileceğini ve kendisinden sonra yol açacağı savaş ve felaketleri öngörememiştir. Smith'ten bir asır kadar sonra gelen kurumsal iktisadın kurucusu Veblen, kâr maksimizasyonunu ana hedef olarak belirleyen maliklerin / kapital sahiplerinin rekabet ve bencilliklerinin kaynakların verimsiz kullanılmasına, işsizliğe ve kapitalizmde dönem dönem krizlere yol açtığını ve bu yapıda tekelleşmenin kaçınılmaz olduğunu savunmaktaydı (Ersoy,2012: 231, 246, 257-258, 448). Düşünürün bu görüşleri geçen bir asırlık süreçte büyük oranda doğru çıkmıştır.

18. yüzyılın ikinci yarısında gerçekleşen sanayi devrimi ile birlikte ise İngiltere'nin bir üretim üssüne dönüştüğü süreçte esas alınan sanayi kapitalizmi birçok sefalete yol açmıştı. Bu dönemde vahşi kapitalizm olarak adlandırılan uygulamalar sonucunda yer yer makinaların yakılmasına varan büyük işçi tepkileri ortaya çıkmıştı. Gayri insani çalışma saatleri ve çocuk işçi çalıştırılması gibi uygulamalar ile büyük bir sömürü gerçekleştiriliyordu. Aynı zamanda makine kullanımı ile birlikte, gereksinim duyulan insan gücü ihtiyacı da azalarak ciddi oranda işsizliğin oluşmasına ve şehirlerde sefaletin yaygınlaşmasına yol açıyordu (Ersoy,2012: 218, 331-332, 323). Sosyalizm de böylesi bir ortamda özelde işçi sınıfına yapılan haksızlıklara ve genelde de bölüşümde yaşanan haksızlıklara karşı ortaya çıkmıştır.

O günlerden günümüze klasik ve neo klasik iktisat uygulamaları işçi ve iş veren arasındaki arz talep ilişkisinin, işsizliği tamamen ortadan kaldıramadığını göstermiştir. Ayrıca asgari ücret uygulamasının olmadığı ve işsizliğin yoğun olduğu ortamlarda ücretlerin de oldukça düştüğü görülmüş, teoride iddia edildiği gibi işçilerin kendi iş güçlerini yeterli bir fiyat seviyesinin altına düştüğünde satmamaları gibi bir durum oluşmamıştır. Çünkü bu işçilerin yerlerini alabilecek işsiz kitleler mevcuttur ve işçiler temel ihtiyaçlarını karşılayabilmek için bu işlere muhtaç durumda olabilmektedir. Bu çelişkiyi gören J. S. Mill gibi kapitalist düşünürler de olmuş ve kapitalizmin temel prensiplerinden kopmadan, devletin sosyal politika ve vergileri fakir halkı destekleyecek bir şekilde kullanmasını, fakirlerin kooperatifleşme yolu ile üretime katılmaları ve böylece gelir dağılımı bozukluğu ve fakirliğin etkilerinin azaltılmasının gerektiğini savunmuşlardır (Ersoy, 2012: 301-302).

Ancak klasik iktisat anlayışına temel teşkil eden insan doğası yani “home economicus” ya da “ekonomik rasyonel adam” öncelikli olarak kendi çıkarını düşünen egoist bir yaklaşımla hareket ediyordu. Adalet ve erdem duygularından arındırılmış bu düşük formdaki insanlardan oluşan bir ekonomik sistemde, insanların kendi menfaatlerini öncelerken daha çok çalışacaklarını ve rekabet ortamında daha güçsüz rakiplerini yok ederken gelişime katkı vereceklerini, yani Schumpeter’in deyimiyile yaratıcı yıkım ile farkında olmadan ekonomiyi en iyi noktaya getireceklerine inanılıyordu (Tiryakioğlu, 2009). Bu yüzden de devletin ekonomiye mümkün olduğunca karışmaması yani “bırakınız yapsınlar” kavramı savunuluyordu (Ersoy, 2012: 255-256). Böylesi bir ekonomik yapı insanların kazanma hırsını kamçılıyarak verimliliği belli oranda arttırsa da toplumsal refahın artışını sağlamıyordu. Güçlü olan kapital sahiplerinin önünü açan bu sistem güçsüzlerin konumunu dengeleyici prensipler içermediği için verimlilikle birlikte yoksulluğun da arttığı, büyük işletmelerin önünü açan bir yapı ortaya çıkarıyordu.

Nitekim Veblen yaratıcı yıkımın ekonomide ciddi verimsizliklere yol açtığını belirtirken, Keynes de 1929 krizinin reçetesi olarak “bırakınız yapsınlar” kavramını reddedip devlet müdahalesinin gerekli olduğunu savunmuş ve önerdiği bu yöntem ile dünya çok ağır bir krizden ancak kurtulabilmişti. Keynes’e göre tüketim, tasarruf ve yatırım oranlarındaki dengesizlikler ancak devlet müdahalesi ile giderilebilirdi.

Kapitalist sistemde piyasa mekanizması arzulanan dengeyi otomatik olarak oluşturamamaktadır (Barber, 1972: 230). Piyasada oluşan eksik istihdam hem kaynakların verimli kullanılmamasına hem de gelir dağılımında bozulmaya yol açmaktadır.

Yine Smith’e göre “Ahlakın genel kuralları Allah’ın koyduğu kurallardır. İhtiyaç içinde olan insanlara yardım etmek iyi ve doğru bir davranıştır” (Raphael, Winch ve Skidelsky, 1997: 37-38). Ancak aynı Smith erdemini fakirler için olduğunu, toplumsal liyakat ve saygınlığı ancak bununla kazanabildiklerini belirtmiştir. Zenginlerin ise genelde elde ettikleri şeyler için erdemsiz davranışlarda bulunduğunu ancak paraları olduğu için saygınlığı yine de elde ettiklerini ve bu yaklaşımlarının da ekonominin gelişmesine katkıda bulunacağını ileri sürmüştür (Denis, 1997: 196).

Görüldüğü üzere Smith’in öngördüğü kapitalizmde, temelde yardımlaşmaya negatif bakmamaktadır. Ancak devletin sosyal yardım alanı da dahil olmak üzere iktisadi hayatın tüm alanlarında mümkün olduğunca pasif durmasının istendiği ve bireylerin

kendi çıkarlarını maksimize etmelerinin prensip olarak teşvik edildiği bir iktisadi ekosistemde, sosyal yardımlaşmanın kişisel tercihlere bırakılması bu alanın oldukça zayıf kalmasına ve ciddi insan acılarına neden olmuştur.

a) Yoksulluk Perspektifinden Kapitalizmde Üretim, Dağıtım ve Tüketim

Günümüz neoliberal iktisadi düzeni ekonomik rasyonaliteyi yani üretim maksimizasyonu ve verimlilik konseptlerini öncelerken, tamamen materyalist, bireyci ve şahsi çıkarları önceleyen bir yaklaşım sergilemektedir (Todaro ve Smith, 2006: 9). Kapitalist sistemde üretimin paylaştırılmasında hak, kapitali elinde bulundurandır. Kapital sahibi olmayanlara tüketim hakkı tanınmaz. Üretim kararları, üreticinin çıkar maksimizasyonu hedefi ile gerçekleştirilir. Bu bölüşümün daha adil yapılması için getirilen fiyat taban ve tavanı, kota, vergi gibi devlet müdahalesini içeren meselelere salt verimlilik penceresinden bakılarak ekonomide kayıplara yol açacağı ve genel olarak verimsiz olduğu değerlendirilmesi yapılır. (Shaikh, 2012: 3) Böylece toplumda kapital sahibi olmayan kitlelerin çıkar ve hakları ağırlıklı olarak kendine yer bulamaz. Aciz ve işçi sınıfında dahi olmayan güçsüzlerin durumu ise daha da vahimdir.

Kapitalizmde “görünmez el” in piyasalarda verimliliği sağlayacağı ve insanların kendi çıkarlarına odaklanarak çalışmalarının ekonomiyi en iyi noktaya getireceği savunulmaktadır. Bu konuda Smith ile aynı düşünceye sahip olan Ricardo ve Say da görünmeyen elin hem üretim hem de hasılanın dağılımını en iyi şekilde sağlayarak sosyal ahengi oluşturacağına inanıyorlardı. Serbest ticaretin “toplam faydayı” (utility) arttıracığını ve tüm kesimlerin menfaatini maksimize edeceğini düşünüyorlardı (Ersoy, 2012: 288). Görünmez elin işleyebilmesi için “bırakınız yapsınlar” felsefesine inanan klasik iktisatçılar devletin bu doğal dengeye olabildiğince müdahale etmemesinin gerekli olduğunu söylüyorlardı (Bell, 1967: 284-285; Ersoy, 2012: 298). Üretimdeki özgürlüğün toplumun ihtiyaçlarını görecektür üretimi en verimli şekilde sağlayacağını inanıyorlardı (Shaikh, 2012: 3-4). 19. yüzyılın son çeyreğinden başlayarak günümüze kadar uzanan neo-klasik iktisadi akımın savunucusu düşünürler de klasik iktisatçılar gibi tam rekabet şartları altında üretim faktörlerinin tamamının istihdam edileceğini ve işsizlik oluşmayacağını düşünmüşlerdi. Bu iktisadi düşünce akımında da klasikler gibi görünmez el ya da piyasaların herkesin menfaatini birbiri ile ahenkli hale getirerek maksimize edeceği söylenmiştir (Gee, 1991: 100-101; Hunt, 1979: 297; Ersoy, 2012: 364).

Ancak günümüzde, 7,7 milyar nüfusa sahip dünyamızda, 10-12 milyar insana yetecek oranda gıda üretimi yapılmasına rağmen 815 milyon insan her gece yatağa aç olarak gitmekte ve her 3 kişiden 1'i yetersiz beslenme problemi yaşamaktadır (UN,2019; World Food Program, 2017). Çoğunluğunu çocukların meydana getirdiği 15 milyon insanın da her sene açlıktan ölüyor olması, günümüzde sosyal yaklaşımlar ile çok daha yumuşatılmış bir kapitalist iktisadi yaklaşımın dahi dağılım problemini tüm insanların ihtiyaçlarını kapsayacak şekilde çözmekten çok uzak olduğunu bizlere göstermektedir.

Daha önce kapitalizmde üretimi, dağıtımı ve tüketimi kimin yapacağını büyük oranda kapital sahipleri ve bürokratların belirlediğini belirtmiştik. Zengin ya da fakir herkes bu düşünce yapısı içerisinde kendi çıkarını maksimize etmeye çalışmakta ve tüketim tarafında da israfı önleyici herhangi bir hukuki ya da toplumsal prensip ile sınırlandırılmamaktadır. Bu çerçevede tüketimin kişisel çıkarlar ve kişinin kapitali ile sınırlı olması açlık resminin diğer yüzünde milyarlarca obez insan ve daha da önemlisi büyük bir israfa sebebiyet vermektedir. Böylece tüm dünya nüfusuna yetecek kadar kaynak ve üretim olmasına rağmen geniş kitleler büyük yokluklar yaşamaktadır.

b) Yoksulluk Perspektifinden Malthus'un Nüfus Teorisi, Modern Tarım ve Lüks Endüstrisi

Kapitalizm'in diğer bir ilginç yaklaşımı klasik iktisatçı Malthus'tan gelmiştir. Düşünür "nüfus teorisi" ile nüfus artışının gıda üretimindeki artıştan daha hızlı gerçekleştiğini ve kontrol edilmediği takdirde bu durumun açlık ve sefaletle yol açacağını belirtmiştir. Bu çerçevede devletin sosyal güvenlik politikaları uygulamamasının yerinde olacağını belirterek, yoksul kesimlere transfer yapılmasının da engellenmesiyle nüfusun kontrol edilmesini tavsiye eder (Ulutan, 1978: 311). Malthus, işçilerin sefalet içerisinde bırakılmasını da uygun görmemekte, üretim için tüketimin de olması gerektiğini savunmaktadır (Koloğlu, 1966: 78-79; Ersoy, 2012: 261). Ancak doğum oranlarını düşüreceği ve böylece gıda yetersizliği gibi problemlerin yaşanmayacağı düşüncesi ile yoksul kesime yardım yapılmaması gibi gayri insani bir yaklaşımı benimsemektedir.

Halbuki günümüze gelindiğinde zenginleşme ve şehirli yaşam ile birlikte çocuk sahibi olma oranlarının kendiliğinden düştüğü ve günümüzde açlık ile ilgili ana problemin üretimin yetersizliği değil, zenginlerin israfı ve gelir dağılımı bozukluğu olduğu açıkça görülmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi küresel olarak ihtiyaçtan fazla gıda üretimi olduğu halde ciddi boyutlarda açlık ve yoksulluk çekilmektedir.

Bu alandaki bir başka husus da insanı yaratan ve yaratılandan izole olarak düşünen, yani doğa ve fitrattan koparan modern bakış açısının, tarım alanında da aynı bakış açısına sahip olması ve sahip olduğumuz toprakları sadece bir üretim aracı olarak görerek içinde bulunduğu doğal ekosistemin bir parçası olarak algılamamasıdır. Sistem maksimum üretim için toprağı da sömürmüş ve gün geçtikçe hem organik içeriğini zayıflatmış hem de zararlı kimyasallar ile insanlara yer yer zarar verir hale gelmesine sebep olmuştur. Kendisini doğanın bir parçası ve onun hamisi olarak görmek yerine, elindeki fen ile ona hükmedebileceğini düşünen “homo economicus”, yoğun kimyasal kullanımı ve topraktaki biyolojik yaşamı hiçe sayması ile birlikte kısa dönemde aldığı ürünü maksimize etmeye çalışmıştır. Sonuçta büyük erozyon, çölleşme ve gıdalarda kimyasal kalıntıların mevcudiyeti ile doğada çok büyük toksik birikimlere yol açarak sürdürülemez bir tarım uygulaması ortaya çıkarmıştır (Soil Health Institute, 2018). Homo economicus, kendine olan aşırı güveni ile doğada milyonlarca yıldır var olan genetik oluşumları da kendi müdahalesi ile daha “verimli” hale getireceğini düşünmüş, fakat bunun sistemin bütünü içerisinde oluşturabileceği tahribatları göz önüne almamıştır. Sonuçta tek kullanımlık tohumlar gibi bölgesel tarım toplumlarını ve ekonomileri daha fazla kazanç uğruna dışa bağımlı ve kendi ayakları üzerinde duramaz hale getiren uygulamalar ortaya çıkmıştır.

20. yüzyılın ilk yarısında sanayi kapitalizmi finansal kapitalizme dönüşmüştür (Eğilmez, 2012). Finansal kapitalizm döneminde kapitalist sistem birçok sosyal politikaları bünyesine katmış ve sistemi daha sürdürülebilir hale getirmeye çalışmıştır. Bu gayretlerin sonucunda gelir dağılımı bozukluğu ve yoksulluk alanında birçok pozitif gelişme olmuşsa da bu gelişmeler yeterli olmaktan ve sistemin özünde olan problemleri gidermekten halen çok uzaktır. Kapitalizmin günümüz uygulaması olan neoliberal ekonomide, sahip olunan paranın harcanması ile ilgili herhangi bir etik değer manzumesine sahip olunmadığını belirtmiştik. Bu durum gün geçtikçe büyüyen bir lüks endüstrisinin yükselmesine sebebiyet vermekte ve kaynakların tüm toplumun ihtiyaçlarını karşılayabilecekken ciddi bir şekilde israf edilmesine neden olmaktadır. Nitekim tüm insanlık açısından bu yaklaşımın ciddi oranda toplam toplumsal faydayı düşürdüğü görülmektedir.

c) Yoksulluk Perspektifinden Denge Fiyatı ve Toplumsal Fayda

Neo klasik düşünürlerin öncülerinden Lozan Okulu’ndan Walras “Genel Ekonomik Denge” teorisi kapsamında oluşan denge fiyatının insan ihtiyaçlarını yansıttığını ve bu

vesile ile toplumsal tatmininin / faydanın maksimize olacağını ifade etmiştir. Bu kapsamda serbest piyasada mübadele sırasında oluşan denge fiyatı ile beşerî ihtiyaçların etkin bir şekilde karşılanmakta olduğunu belirtmiştir (Ersoy, 2012: 392). Klasiklerin ve neo klasik iktisatçıların çoğunun hem fikir olduğu bu teori kısmen doğrudur, ancak gelir dağılımı bozuldukça doğruluk payı düşmektedir. Çünkü fakir kesimler ellerinde yeterli kaynak olmadığı için ihtiyaçlarını yeterince piyasalara yansıtamazken, zenginler çok ihtiyaçları olmayan lüks şeyleri satın alarak isteklerini fakirlerin temel ihtiyaçlarını karşılayamamaları pahasına piyasalara yansıtabilmektedirler. Örneğin düzenli açlık çeken 800 milyon nüfus içerisinde Afrika ya da Güney Asya'daki bir aileyi ele alalım. Yeterli paraları olmadığı için şiddetle ihtiyaç duydukları gıdaları piyasalardan temin edemezler. Esasen ihtiyaç çok büyüktür ancak piyasaya yansıyamaz. Diğer taraftan bir dolar milyarderi 400 milyon dolarlık bir yata ya da 15. Royce Royce'una pek de ihtiyaç duymadığı halde bu keyfi isteğini, lüks tüketim olarak, piyasaya yansıtabilmektedir. Dolayısıyla ikinci örnekte, birim fayda oranı görece düşük olan ve büyük kaynak ayrılan bir talep piyasada karşılık bulurken, bunun alternatif maliyeti, birinci örnekteki birim fayda oranı çok yüksek olan ve aynı bütçe ile belki binler belki on binlerce insana fayda sağlayabilecek şiddetli bir gereksinimin piyasada talebe dönüşemeyerek karşılanamamasıdır. Yani gelir dağılımı bozukluğu sebebiyle gerçekleşemeyen çok büyük bir fayda / tatmin söz konusudur. Bu resimden de görüldüğü üzere Walras'ın iddia ettiği gibi toplumsal fayda maksimize olmamaktadır.

Her ne kadar serbest piyasada mübadele denge fiyatı ile beşerî ihtiyaçların etkin bir şekilde karşılanmasına ortam hazırlamaktaysa da Walras'ın iddiası ancak tüm bireylerin gelirlerinin eşit olduğu bir ortamda yüzde yüz geçerli olabilir. Kapitalist sistem ise gelir dağılımını ciddi oranda bozmaktadır.

Nitekim Walras'ın öğrencisi Wilfredo Pareto da bu probleme farklı bir açıdan bakarak bazı bireylerin gelir düzeyi artarken diğerlerinin azalıyorsa ne kaynakların etkin kullanımından söz edilebilir, ne de refah düzeyi yükseltilebilir şeklinde düşünmüştür. Yani "Pareto Optimumu / Etkinliği" kavramlarına da kaynaklık eden bu bakış açısına göre, refah düzeyinin maksimize edildiği optimum kaynak kullanım seviyesinin gerçekleşmesinin mümkün olamayacağı belirtilmektedir (Gee, 1991: 88; Kazgan, 1974: 159).

d) Yoksulluk Perspektifinden Sermaye ve Üretim

Klasik düşünür Malthus emeğin sermaye tarafından desteklenmesi durumunda verimin artacağını ve daha fazla üretim olacağını söylemektedir. Benzer şekilde neo klasik iktisatçılardan Karl Menger ve Eugen von Böhm-Bawerk de sermayenin iktisadi gelişme için hayati bir öneme sahip olduğunu ve emeğin sermaye ile buluşması ile birlikte iktisadi kalkınmaya olan katkısının ve veriminin artacağını belirtmişlerdir (Ersoy, 2012: 266, 367, 379).

Yani finans sistemi, üretim için çok kritik bir öneme sahiptir. Ancak kapitalist sistem bu çok önemli ihtiyacı faiz aracılığı ile gidermenin doğru olacağını ve faizin kapitalin ücreti olduğunu belirtir. Kapitalist sistem, serbest piyasada mal üretimindeki denge noktasının arz ve talep sonucu ortaya çıkan ücret ile optimize olması gibi, arz ve talep ile oluşan faiz oranlarının yine piyasadaki finans dağılımını en iyi şekilde gerçekleştireceğini düşünmektedirler. Ancak bu durumda kapital sahiplerinin faiz etkisi ile daha da zenginleştiği, yoksul kesimlerin ise çoğu zaman finansmana erişemediği bir tablo ortaya çıkmaktadır. Bu da yoksulların verimlerini arttırmalarını engellemekte ve fakir kalarak bir kısır döngüye hapsolmalarına sebebiyet vermektedir. Bu durumun daha iyi anlaşılabilmesi için ekonomi içerisinde faizin etkilerine daha yakından bakmak gerekir.

e) Yoksulluk Perspektifinden Faiz Etkisi

Eugen von Böhm-Bawerk faizi insanların emek ve doğal kaynakları kullanması sonucu oluşan sermayenin, o anki ihtiyaçları karşılamak yerine geciktirilerek yatırım için biriktirmelerinin karşılığı olarak tanımlamaktadır. Düşünür “değişim teorisi” ile gelecekteki malların marjinal faydası daha yüksek olan şimdiki mallar ile değiştirilebilmesi için faiz gibi bir fazlalık / motivasyona ihtiyaç olduğunu belirtmektedir. Yani faiz bir nevi kapital sahibinin parasını başka yerde harcamak yerine yatırıma yönlendirmesinin bedeli veya sermayenin üretken gücünün oluşturduğu fazlalığın, sermayedara borç alan tarafından ödenmesi gibi görülmektedir. (Spiegel, 1971: 545; Niehans, 1994: 227; Bell, 1967: 446; Ersoy, 2012: 379-383).

Faiz temelli yaklaşımda, kapital sahipleri riski girişimcilerin üzerine yılmaktadır. Bu da zamanla kapitalin artan oranda kapital sahiplerinde yoğunlaşmasına ve girişimciliğin negatif yönlü olarak etkilenmesine sebep olmaktadır. Faiz ile kullanılan girişimci kredilerinde, girişimci teminat gösterebildiği müddetçe proje fizibilitesine

çok da önem verilmeden kredi kullanılmakta, proje kısa vadede kâra geçemezse geri ödemeleri zamanında yapamayarak bataabilmekte ve oluşan zararın tamamını girişimci üstlenmek durumunda kalmaktadır. Girişimcinin yaşadığı finansal kayıplar sonrası yeni girişimde bulunma ihtimali hem kredi notunun kötüleşmesi hem de finansal olarak öz kaynaklarını büyük oranda kaybetmesi ile ciddi oranda törpülenmektedir. Büyük resimde tüm bu durum, toplumda az sayıda kapital sahibinin daha fazla zenginleşmesine sebebiyet verirken, toplumsal üretimi arttıracak girişimlerin sayılarının azalmasına, girişimler ile oluşacak ek istihdam ve çarpan etkisi ile oluşacak ekonomik büyümenin önüne geçmektedir.

Keynes'e göre faiz oranları ile yatırımlar ters orantılıdır. Girişimciler kredi kullanmak istedikleri zaman yatırımdan bekledikleri geri dönüş ile faiz oranını karşılaştırır ve riskler de dahil edildikten sonra net kâr görebiliyorlarsa kredi kullanmaya ve ilgili yatırımı yapmaya karar verirler. Faizler düştükçe yatırımlar artarken, faizler arttıkça yatırımlar azalmakta ve işsizlik ortaya çıkmaktadır. Düşünüre göre faiz oranlarındaki düşüş rantiyecilerin kazançlarının düşmesine sebep olacak ve gelir dağılımındaki dengesizliği azaltacaktır. Bu da yatırımların artmasına ve işsizliğin azalmasına sebebiyet verecektir. Keynes ekonomilerde gelir dağılımı bozukluğu ve işsizliğin öncelikli kusurlardan olduğunu belirterek, bu iki alanın oluşmasındaki başlıca nedenin yüksek faiz oranları olduğunu belirtmiştir (Denis, 1997: 704).

Ayrıca bankaların kapitali tüm toplumdan alarak ağırlıklı olarak zenginlere kullandırmaları yine faizli sistemin gelir dağılımını bozucu etkileri olarak karşımıza çıkmaktadır. Elinde az ya da orta hacimde kapital bulunduran yatırımcılar ağırlıklı olmak üzere, risk almak istemeyen veya parasını değerlendirmek üzere farklı alternatiflere gidebilecek kapasiteye sahip olmayan kesim parasını bankalarda faize yatırmakta ve bankalar da riski minimize etmek üzere bu yatırımları ağırlıklı olarak büyük firmalara kullanırlar (Chapra, 2018: 14-15). Böylece küçük girişimciler riskli görüldükleri için fon bulamazken ya da görece yüksek faizler ile fon bulabilirken, büyük firmalar ucuz fonlara ulaşabilmektedir. Bu da küçük firmaların daha girişim aşamasındayken fon bulamayıp yok olmalarına sebebiyet verirken, var olan KOBİ'lerde de büyük firmalara karşı rekabet dezavantajı oluşturmaktadır.

Fonların kullanılmasında yaşanan bu problem kısmi olarak fon toplama tarafında da yani büyük sermayedar ile küçük sermayedar arasında da yaşanmaktadır. Bankalar büyük fonları kendi kurumlarına çekebilmek için büyük sermaye sahipleri ile pazarlık

yapmakta ve onlara, küçük sermaye sahiplerine verdiklerinin üzerinde faiz oranları vermektedirler. Zaten krediye zor ve pahalı bir şekilde ulaşan küçük sermaye sahipleri, bankalara yatırdıkları fonlara da düşük getirili geri dönüş oranları alabilmektedirler.

Büyük resme bakıldığı zaman bir yandan kaynaklar ağırlıklı ve ucuz olarak büyük firmalar lehine kullanılırken diğer yandan da yatırılan kaynaklara verilen getirilerde de büyük firmalar daha yüksek oranda dönüş elde etmektedir. Bu durum faizli sistem ile toplumun tüm kesimlerinden kapital sahiplerine doğru bir kaynak aktarımı yapılması ile sonuçlanmaktadır.

Böylece piyasa adım adım kartel veya oligopol piyasalara dönüşmektedir. Oluşan piyasada gelir dağılımı bozulurken aynı zamanda istihdam da azalarak işsizlik oluşmaktadır. Problem sadece fakir ve gelişmekte olan ülkeler için değil gelişmiş ülkeler için de geçerlidir (Shaikh, 2012: 5).

Faiz kaynaklı gelir dağılımı bozukluğunun net olarak görülebildiği yerlerin başında gelen ve dünyanın en fakir bölgeleri arasında yer alan Sahraaltı ülkeleri, 2005 yılında aldıkları her 1 dolarlık borcu çevirebilmek için 1,3 dolarlık ödeme gerçekleştirmiştir. Ödenen para, ilgili ülkelerin ortalama bir vatandaşı için yaptığı sağlık harcamalarının dört katını teşkil etmektedir. Yine bu ülkelerde kişi başı milli gelir 308\$ iken kişi başı borç 365\$ seviyesinde yer almaktadır. İlgili ülkelere Nijerya 1986 yılına kadar almış olduğu 5 milyar dolar borca karşılık oluşan faizlerle birlikte 16 milyar dolar borç ödemiş ve halen 28 milyar dolar borçlu durumdadır (Watkins ve Woods, 2004: 8; Papa, Singhal ve Papa: 2006: 72). 2019 yılında Afrika ülkelerinde yaşanan iktisadi ve borç kaynaklı krizler doğrultusunda 250 milyondan fazla insan (toplam nüfusun %19,1'i) yetersiz beslenmekte ve milyonlarcası da ölmektedir (FAO, IFAD, UNICEF, WFP ve WHO, 2020: xviii).

f) Yoksulluk Perspektifinden Teknoloji ve Beşerî Gelişimin Önemi

Kapitalist sistemde servet birikimi / kapital ile birlikte teknolojik gelişmenin kalkınma için önemli ikinci bir unsur olduğu kabul edilmektedir. Genellikle gelişmekte olan ülkelerde üretim faktörlerinden kapital az, emek ise fazladır. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerin kalkınması için servet birikimine büyük ihtiyaç duyulmaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi kapital emeğin verimini arttırmakta, verim ile birlikte üretim de artarak servetin artışı sağlanmaktadır. Bu çerçevede içerisinde teknolojik gelişmeler de emeğin verimini arttıran bir diğer unsurdur (Hunt, 1979: 88,104; Ersoy, 2012: 267,

284). Bu alandaki gelişmeler üretimin artmasına ve kalkınmaya dönüşmektedir. Ancak kapitalist sistemin haklı olarak işaret ettiği bu iki faktör kalkınmakta olan ülkelerde geliştirilebilse bile, bu durum gelir dağılımı bozukluğunu ortadan kaldırmamaktadır. Bu da kalkınmanın tam anlamı ile gerçekleşmesini engellemektedir.

Alfred Marshall, kalkınmada büyümeden ziyade gelişmenin önemine vurgu yapmış ve gelişme için servet ile birlikte beşerî gelişmenin de artması gerektiğini belirtmiştir. Beşerî gelişmenin fiziki, zihni ve ahlaki boyutlarda olması gerektiğine, bu alanlarda kazanımlar olmaması halinde gelişmenin yani kalkınmanın eksik kalacağına vurgu yapmıştır (Caldari, 2004: 521; Ersoy, 2012: 418). Devletin eğitim ve altyapı hizmetlerini yerine getirerek beşerî gelişmeyi desteklemesi gerektiğini belirtmiştir.

Dolayısı ile teknolojik ve beşerî gelişim verimliliği arttırmakta ve toplam GSYİH'nın ciddi oranda artmasına vesile olmaktadır. Kalkınmada çok önemli rol oynayabilecek bu iki faktör gelir dağılımını azaltıcı yönde istihdam edilirse, fakirlikle mücadeleye ciddi katkı verebilecek bir potansiyele sahiptir.

g) Yoksulluk Perspektifinden Kapitalizmin Sonuçları

Kapitalist sistemin kurmuş olduğu ekonomik anlayış ve kurumların ciddi bir gelir dağılımı bozukluğu oluşturduğunu daha önce belirtmiştik. Kapitalizmin günümüz evresi olan neoliberal ekonomik yaklaşım, büyük zenginliklerin giderek daha da az sayıda insanın elinde toplanmasına yol açarken, geniş kitleleri de fakirliğe mahkûm etmektedir. 2010 ile 2015 yılları arasında dünyanın en zengin 62 kişinin mal varlığı %45 (542 milyar dolar) artarak 1,76 trilyon dolara ulaşmıştır. Aynı dönemde gelir açısından dünyanın ikinci yarısını oluşturan 3,6 milyar insanın mal varlığı %38 (1 trilyon dolar) azalmış ve en zengin 62 kişi ile aynı büyüklüğe düşmüştür (OXFAM, 2016).

Yine 2018 sonu itibari ile dünyadaki en zengin 26 kişinin dünyanın gelir açısında fakir ikinci yarısını oluşturan 3,8 milyar insan ile aynı zenginliğe sahip olması ve bunun yıldan yıla daha da kötüleşmesi bunun en büyük delillerinden biridir (OXFAM, 2019c). Dolayısıyla temel problem kapitalizmin temel savlarından olan kaynakların kıtlığı değil gelir dağılımının mevcut sistemde adil ve dengeli olarak yapılamamasıdır (Shaikh, 2012: 4-5)

Yayınlanan son verilere göre günlük 5.5 doların altında kazanan birey sayısı dünya nüfusunun %44'ünü, yani yaklaşık 3,5 milyar kişiyi oluşturmaktadır (World Bank,

2021). Bu verilere göre dünya nüfusunun en az yarısı ciddi fakirlik çekmektedir. Bu çerçevede maalesef Müslümanlar dünya nüfusunun %24'ünü oluştururken, fakir nüfusun yaklaşık yarısını oluşturmaktadırlar (Mughal, 2018). Bu da yaşanan problemin Müslüman ülkelerde çok daha fazla hissedildiğini göstermektedir.

ğ) Karma Ekonomik Yaklaşım

Karma ekonomik yaklaşım, kapitalizme yönelik eleştiriler sonrasında kapitalizmin sosyal birtakım politikaları bünyesine katması ile oluşan ekonomik yapılarıdır. Erkan'a göre kapitalizm ve sosyalizm arası bir ara yol olarak karşımıza çıkar (Erkan, t.y.) Yani bir nevi "Kapitalizm, sosyalistleşmeden sosyalleşmiştir" (Ersoy, 2012: 358). Günümüz ekonomik sistemlerinin hemen hemen tamamı karma ekonomik sistemlerden müteşekkildir. Kapitalizmin eksik olduğu sosyal yönler ile piyasa ekonomisinin karışımı olan bu hibrit yapılarda genelde özel sektör ağırlıklı bir ekonomi hakimken, devlet sosyal olarak gerekli gördüğü bazı sektörlerde hem varlığını sürdürmekte hem de gerekli gördüğü durumlarda ekonomiye vergi, sübvansiyon veya fiyat limitleri gibi müdahalelerde bulunmaktadır (Shaikh, 2012: 13)

Kapitalizmdeki çelişkiler klasik iktisatçılar döneminde de oldukça tartışılmıştır. Bu tartışmalar çerçevesinde sistemi tamamen değiştirmek isteyen sosyalist iktisatçılar ortaya çıktığı gibi, sosyalist düşüncelerden etkilenen ama kapitalizmin getirmiş olduğu ekonomik dinamizme de inancını kaybetmeyen düşünürler ortaya çıkmıştır. Bu çelişkiyi gören klasik iktisatçılardan J. S. Mill kapitalizmin temel prensiplerinden kopmadan halkın ve işçilerin sosyal durumunun düzeltilmesine yönelik bazı devlet müdahalelerini gerekli görmüştür. Temelde "bırakınız yapsınlar" yaklaşımından kopmadan, devletin sosyal politika ve vergi dağılımında yapılacak değişiklikler ile fakir halkı desteklemesi, özellikle çocuklara devlet tarafından eğitim imkânı sağlanması, sendika ve kooperatifleşmenin yolunun açılmasının gerekliliğini ifade etmiştir. Böylece kapitalist sistemden kopmadan daha adil bir gelir dağılımının ve fakirliğin etkilerinin azaltılmasının gerektiğini savunmuştur. Bu yasa ve düzenlemelerin amacının toplumdaki tüm insanların mutluluğunun artırılması olduğunu ifade etmiştir (Ersoy, 2012: 301-310).

19. ve 20. yüzyılın en önemli iktisatçılarından, neo klasik iktisadi akım içerisinde yer alan A. Marshall da kitlelerin serbest piyasadaki firmaların insafına bırakılarak, yaşayabilenlerin ayakta kalmasını öngören vahşi kapitalizmi reddetmiş ve klasik iktisatçıları eleştirmiştir. İnsanın sadece iktisadi önceliklerle hareket eden bir varlık

olmadığını ve ahlaki boyutun da sisteme entegre edilmesi gerektiğini savunmuştur. Sosyal ve ahlaki gereklerden dolayı devletin piyasadaki aksaklıkları gidermek üzere düzeltici müdahalelerde bulunması gerekebileceğini belirtmiştir. Düşünürü göre iktisadi faaliyetin nihai amaçlarından bir tanesi toplumsal refahın maksimize edilmesidir ve bunun için gelir dağılımı bozukluğunu giderici politikalar benimsenmelidir. Birim gelir başına sağlanan toplumsal fayda fakirlerde çok daha yüksektir ve gelir dağılımı bozukluğunun olduğu bir ortamda toplumsal faydanın maksimize edilmesi mümkün değildir (Scrapanti ve Zamahni, 1993: 182-183).

Marshall'ın öğrencisi Pigou da iktisat biliminin amacının toplumsal refahın artırılması olduğunu belirtmiş ve bunun için üç gösterge belirtmiştir. Bu göstergeler; milli gelir, gelir dağılımı ve iktisadi istikrarın sağlanmasıdır. Düşünür gelir dağılımının dengeli olması ile toplam refahın doğru orantılı olduğunu bildirmiştir. Ayrıca klasik düşünürlerin savundukları her bireyin kişisel menfaatinin artışının toplumun menfaatini arttıracığı yönündeki düşünceyi kabul etmemiş ve kişisel menfaatlerin devlet tarafından dengelenmez ise toplumsal menfaate zarar verebileceğini belirtmiştir (Spiegel, 1971: 572-573; Ersoy, 2012: 421-423).

Özellikle ilk dönem kapitalist düşünürlerden sonra gelen yeni nesil kapitalist düşünürlerin yaklaşımları onların da kapitalist sistemin eksiklerini kısmen de olsa fark etmiş olduklarını ve zamanla sisteme sosyal politikaların entegre edilmesi gerektiğini önerdiklerini göstermektedir.

Marshall, kapitalizmin zamanla evrim geçirerek vahşi yönünün ehlileşeceğini, sistemin sosyalistleşmeden sosyalleşeceğini düşünmüştür (Ersoy, 2012: 420). Düşünür kısmen haklıdır. Kapitalizm içerisine birçok sosyal uygulamalar girmiştir. Ancak mevcut karma ekonomiler de gelir dağılımı bozukluğu ve yoksulluk gibi temel problemlere büyük oranda çare olamamışlardır. Genel olarak kapitalist mantalitede yer alan her bireyin kendi çıkarını maksimize etme motivasyonu gibi prensiplerin birey ve firmalar için bu yapılarda da korunuyor olması, sosyal meselelerin devlete havale edilmesi problemleri çözmemiştir. 2007-2009 küresel finans krizi de mevcut problemlerin gün yüzüne çıktığı önemli kırılma noktalarından bir tanesi olmuştur. Ancak kriz sonrası gelişmeler, temel prensip ve yaklaşımlarda ciddi bir dönüşüm göstermemiştir. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde de problemlerin büyüyerek devam edeceğini öngörmek zor değildir.

h) Sonuç

Netice itibariyle, kapitalist sistemin ana problemlerinden bir tanesi görünmez elin mükemmel piyasalara ve işsizliğin olmadığı bir ekonomiye ulaştıracağı iddiasıdır. Ancak piyasalar mükemmel olmadığı gibi görünmez elin de tam istihdam piyasaları ve adil bölüşümü sağlayamadığı yaşanan finansal ve ekonomik krizlerde net bir şekilde ortaya çıkmıştır. Beklentilerin tam tersi yönde, faizli finansın giderek güçlendiği kapitalist sistemde piyasaların tekelleşmesi durumu oluşmaktadır. Böylece gelir dağılımı bozukluğu daha da artmaktadır. Mükemmel piyasa ve / veya işsizlik probleminin olmadığı bir piyasa beklentisi olan kapitalist yaklaşım, fakirliğe çare üretememekte ve her bireyin kendi çıkarını maksimize ettiği bir ortamda da zengin ile fakir arasında birincisinden ikincisine doğru bir kapital transferi oluşmamaktadır.

Kapitalizmin etik yoksunluğu da hem birçok finansal ve ekonomik krize yol açmakta hem de krizler vasıtasıyla yoksulluğun artmasına sebebiyet vermektedir. Yakın dönemde yaşanan 2008 küresel finans krizinde, finans patronlarının kârlarını maksimize etmek adına finans kurumu yöneticilerine verdikleri büyük teşvikler ve başarısızlık durumlarında ise işten çıkartılma gibi büyük cezalar, yöneticilerin kısa vadeli bireysel çıkarlarını adaletin ve toplumsal kazancın önüne geçirmiş ve sonuçta oluşan yolsuzluklar ile büyük bir krize sebebiyet vermiştir (Shaikh, 2012: 12).

Kapitalizm insanın üretici gücünü harekete geçirerek teknolojik gelişme ve demokratikleşmeye katkıda bulunmuş ve Batı'daki insanların yaşam kalitelerine olumlu katkıları olmuştur (Thomson, 2000: 207). Ancak klasik ve neo klasik iktisadi yaklaşımlar fakirliğin giderilmesi konusunda başarısız olmuşlardır. İstatistikler problemin yeterli üretimin olmaması değil, gelir dağılımı bozukluğundan kaynaklanan yoksulluk problemi olduğunu göstermektedir. Mevcut iktisadi politikalar gün geçtikçe gelir dağılımının daha da bozulmasına sebebiyet vermektedir. Her ne kadar zaman içerisinde gelişen sosyal politikalar kapitalizm içerisinde daha geniş bir yer bularak sistemin ürettiği adaletsizlikleri bir nebze olsun giderebilmişse de gün geçtikçe artan gelir dağılımı bozukluğuna çare olamamıştır.

2.1.3.2. Sosyalist Yaklaşım

18. yüzyılın ikinci yarısında gerçekleşen sanayi devrimi ile birlikte İngiltere, bir üretim merkezi haline gelmiş ve bu süreçte modern kapitalizmin fikri altyapıları da oluşturularak klasik iktisat dönemi başlamıştır. Sanayi kapitalizmi olarak da

adlandırılan bu iktisadi yaklaşım arza odaklanarak üretimi maksimize etmeye çalışmıştır. Ancak bunu yaparken dünyadaki başka toplumlar kadar kendi toplumunu da ciddi oranda sömürerek Avrupa’da birçok sefaletle yol açmıştır. Bu dönemde vahşi kapitalizm olarak adlandırılan uygulamalar sonucunda yer yer makinelerin yakılmasına kadar varan büyük işçi tepkileri ortaya çıkmıştır. Bu dönemde beş yaşındaki çocukların bile 12 saati aşan sürelerde çalıştırılması, işçilerin gayri insani çalışma koşulları gibi uygulamalar ile büyük bir sömürü gerçekleştirilmiştir. Aynı zamanda makineler ile verimliliğin artması ihtiyaç duyulan işçi miktarlarını da azaltarak ciddi oranda işsiz kesimlerin oluşmasına ve şehirlerde sefaletin yaygınlaşmasına yol açmıştır (Ersoy, 2012: 218, 323, 331, 332, 334).

Aşırı zenginlik ve yoksulluk uçlarının bir arada olduğu böylesi bir dönemde yaşanan toplumsal acılara karşı çıkan iktisatçılar ortaya çıkmış ve bunların bir kısmı liberal kapitalizmi eleştirerek bu sistemin bazı kural ve kurumlarının değişmesi gerektiğini ifade etmişlerdir. Bireyden ziyade toplumu öne çıkaran bu ekonomik akım sosyalizm olarak adlandırılmıştır. Sosyalist ekonomistler klasik iktisatçıların pek vurgu yapmadıkları talep ve bölüşüm konularına eğilerek, bu alandaki adaletsizliklerin giderilmesine yönelik önerilerde bulunmuşlardır (Ersoy, 2012: 324).

Sosyalizm “üretim araçlarının kamu mülkiyetinde olmasını öngören düşünce” şeklinde de tanımlanmıştır. Sosyalizmde kapitalizmin aksine bireysel özgürlükler sınırlandırılırken, özel mülkiyet alanının daraltılması ve ekonomik faaliyetlerin önceden planlanarak organize edilmesi öngörülmüştür (Ekelund ve Herbert, 1975; Ersoy, 2012: 324).

Sosyalizmin en önemli düşünürlerinden olan Marx ise “Sosyalizmi; üretim, dağıtım ve değişim araçlarının millileştirilerek devletin yönetimine verildiği sistem” olarak tanımlamıştır (Talas, 1980: 145). Marx’ın kapitalizmin komünizme dönüşmeden önceki ön safhası olarak tanımladığı sosyalist yaklaşımda iktisadi kararlar kısmen / tamamen merkezi hükümet tarafından verildiği için ne üretileceği, nasıl üretileceği, kimin üretip kimin tüketeceği gibi konular da kısmen / tamamen merkezi yönetim tarafından belirlenmektedir (Shaikh, 2012: 10). Ancak uygulamada serbest piyasada arz talep yerine merkezi planlamanın uygulanmasının ekonomide ciddi verimsizliklere neden olarak çok büyük krizlere yol açtığı ve çok büyük yokluklar yaşanmasına sebep olduğu görülmüştür. Örneğin Çin’de Mao yönetimi altındaki 1958-59 yıllarında başlayıp 1961-62 yıllarında biten “büyük kıtlık”, farklı kaynaklara göre 30-40 milyon

civarında insanın açlıktan ölmesine neden olmuştur (Branigan, 2013). Merkezi planlama ve yöneticilerin büyük hataları bu insani trajedinin yaşanmasına sebebiyet vermiştir.

19. yüzyılın 2. yarısında çokça tartışılan bu sistem 20. Yüzyılın başında önce Rusya ve daha sonra Çin ve Doğu bloku ülkeleri ile oldukça geniş alanlarda uygulanmaya başlanmıştır. Temelde tüm üretimin adil bir şekilde paylaşılmasını öngören, böylece fakirliğin tamamen önüne geçilmesinin öngörüldüğü bu sistemde verimliliğin temel kuralı olan bireysel motivasyon büyük oranda törpülenmektedir. Çünkü gelir ve fiyatlama performanstan bağımsız bir şekilde oluşturulduğu için bireylerin ortaya koyacakları fazladan eforun herhangi maddi bir karşılığı yoktur. Bu da bireylerde motivasyonsuzluğa yol açmakta, tembel olanlar karşısında haksızlığa uğramamak adına minimum eforu toplumsal norm haline getirmektedir. Bu nedenle sosyalizm, iktisadi hedefleri insani ve yoksulluk karşıtı da olsa insan tabiatına / fitratına aykırı olduğu için sürdürülebilir bir sistem olmamıştır. 1990'lara gelindiğinde sosyalizmin uygulandığı Sovyetler Birliği ve Doğu Bloku ülkeleri ekonomik olarak sistemi daha fazla sürdürememiş ve çökmüşlerdir. Çin ise 1970'lerin sonunda siyasi sistemini sosyalizm üzerine devam ettirirken, ekonomik sistemini büyük oranda kapitalizme adapte etmiştir.

Yoksulluk problemi ile ilgili çözüm önerilerinde farklı sosyalist düşünürlerin değişen çözüm önerileri olmuştur. Marx öncesi, "ütopyacı" olarak adlandırılan sosyalist iktisatçılar özgürlüklere fazla dokunmadan sosyal reformlar ile kapitalizmin sorunlarına çözüm üretmek istemişlerdir (Hamitoğulları, 1986: 573-577). İnsan mutluluğunu odağa koyan ütopyacı sosyalistler, toplumsal kalkınma ve fakirliğin ortadan kaldırılması için bireylerin davranışlarını etkileyen kurumsal yapıların ve toplumu oluşturan bireylerin eğitiminin önemine vurgu yapmışlardır. İslam ekonomisine paralel bir şekilde iktisadi gücün belli ellerde toplanmasının ve eşitsizliğin yaygınlaşmasının sakıncalarına işaret etmişlerdir. Bu düşünürlerden Simon özel mülkiyete karşı değildir ancak zengin insanlara eğitim ile kaynaklarını toplum yararına harcamaları bilinci verilmesi gerektiğini ifade eder. Ayrıca sanayide kamu mülkiyeti olmasını savunan düşünür, sadece tüketim mallarında özel tüketim olmasını savunmuştur. Ancak miras kurumunu reddetmiştir. Yine bu akımda yer alan düşünürlerden Sismondi, kapitalistlerin önerdiği "bırakınız yapsınlar" felsefesini

reddeder ve bölüşümde adaletin kendiliğinden oluşmayacağını ve böylesi bir durumda işsizlik ve fakirliğin artacağını belirtir (Timur, 1968: 309-311; Ersoy, 2012: 329-334).

Yine ütopyacı sosyalistlerden biri olarak kabul edilen ve sosyalist akımın İngiltere'deki babası olarak nitelenen Robert Owen, fakir insanların kendilerinden dolayı değil kapitalist sistem tarafından fakir bırakıldıklarını ifade etmiştir. Fakir insanların eğitilmeleri durumunda fakirlikten kurtulacaklarını ve eğitim alamadıkları için bu duruma düştüklerini belirtmiştir. Ayrıca düşünür gelir dağılımı bozukluğunun giderilmesi için ilk kooperatif uygulamasını da gerçekleştirmiştir. Owen, işsizliğin çözümü için işsizlerin kooperatifler şeklinde örgütlenmesi gerektiğini ve onlara tahsis edilecek boş arazileri yine onlara sağlanacak ekipman ve eğitimler ile ekip biçerek hayatlarını kazanmaları gerektiğini belirtmiştir. Klasik iktisatçıların görüşlerinin aksine, tabiatta tüm insanlara yetecek kadar kaynak olduğunu ifade etmiştir. Teorinin ötesine geçen düşünür sahip olduğu fabrikalar ve imkanlarla teorilerini uygulamaya çalışmış, hatta İslam ekonomisindeki sandık uygulamasına benzer işçiler arası tasarruf ve yardımlaşma sandığı kurulmasına ön ayak olmuştur. Onun bu çalışmaları kapitalizme sosyal içerik kazandırılmasında önemli katkılarda bulunmuştur (Bell, 1967: 366; Ersoy,2012: 335-336).

Marksist sosyalizm ise çok daha radikal değişiklikler ile iktisadi karar alma mekanizmalarının tamamen merkezi yönetimin (proletarya diktatörlüğü) kontrolünde olması gerektiğini öne sürmüş ve uygulamaya çalışmıştır. Marx bölüşümün kurallarını burjuvazinin belirlediğini, üretim sürecinde oluşan “artı-değer”in kendilerinde kalacağı bir sistem uyguladıklarını belirtir ve adaletsizliğin sistemin özünde olduğunu ifade eder (Hardech ve Karras, 1978: 20). Klasik iktisatçıların kapitalist üretimin sömürü boyutunu açıklamadıklarını öne süren Marx, daha ziyade mübadeleye yoğunlaşırken üretilen hasılanın paylaşımına yeterince yer vermediklerini belirtmiştir (Screpanti ve Zamagni, 1993: 130). Düşünür emek-değer teorisinde kapitalist sistemde emeğin ürünü olan hasılanın belli ellerde toplanmasını eleştirmiştir (Ersoy,2012: 349). Bu yönü ile İslam ekonomisindeki “zenginliğin belli ellerde toplanmaması” prensibine benzer bir yaklaşım göstermiş ancak çözüm önerilerinde oldukça farklılaşmıştır.

Marx ve diğer sosyalist düşünürler faizi sömürü aracı olarak görmüşler ve “kapitalizmde sömürü çarklarını faiz kurumu döndürmektedir” iddiasında bulunmuşlardır. Onların düşüncesine göre bütün değerleri oluşturan emektir. Faiz ise emeğin payından kapital sahiplerinin aldıkları bir paydır. Böylece faiz yükü işçilerin

sırtına bindirilmekte ve işçi sınıfının daha da fakirleşmesine yol açmaktadır. Önerdikleri sosyalist ekonomik düzende de faizi kullanmayarak gelir dağılımına olan negatif etkilerini bertaraf etme yoluna gitmişlerdir. (Ersoy,2012: 380-382).

Sosyalist ekonomik sistem fikir düzeyinde kapitalizmin eksiklerini görmüş ve insanlar arası ekonomik eşitsizlikleri gidererek fakirliği ortadan kaldırmayı vaat etmişse de uygulamada ekonomi, merkezi gücü elinde bulunduran bürokrat elitlerin kontrolüne geçmiştir. Yani sistemin merkezine bürokrasi yerleşmiştir. İnsanın doğasında / fitratında olan emeğin karşılığını alma / kazanma motivasyonunu kısmen törpülemesi sistemin zamanla kan kaybetmesine yol açmıştır. Az gayret edenle çok gayret edenin ödüllendirilmesinde serbest piyasadaki gibi net bir fark olmaması, sistemin hantallaşmasına ve verimlilik kaybına yol açmıştır. Merkezi planlama da yine fitri arz talep dengesini bozmuş ve ciddi verimsizlik ve yokluklara neden olmuştur. Sonuç itibariyle de sistem sürdürülebilir olmamış ve birçok insan acılarına da sebep olarak yıkılmıştır.

2.1.3.3. İslam Ekonomisi Yaklaşımı

İslam ekonomisi Kuran ve sünnette yer alan prensipler üzerine inşa edilmiş bir ekonomik sistem olup, üretim, tüketim, paylaşım ve ticaret ile ilgili birçok alanı kapsamaktadır. Özellikle nimet-külfet paylaşımında adaleti gözeten sistem bireylerin haklarının korunmasına büyük önem atfetmektedir. Hedef olarak karşılıklı haklara riayet edilen bir barış (silm) düzeninin kurulması ve toplumun çatışmayı değil dayanışmayı esas aldığı, toplumsal kalkınmanın öncelenerek yoksulluğun minimize edildiği ve aç ve açıkta birey bırakmamaya özen gösteren bir iktisadi yapı içerisinde yaşanması benimsenmiştir. Bu amaçla insan merkezli, kaynakların etkin kullanıldığı ve nimet-külfet dengesinin sağlandığı bir iktisadi sistem ortaya konmuştur (Ersoy, 2012: 512-513).

Kapitalizmin temel ilkelerinden olan her bireyin kendi çıkarını maksimize etmesi prensibi, yani nefs-i emmare denilen egoların çıkarlarını maksimize etme çabaları sonucu oluşacak “yaratıcı yıkım” ve “görünmez el”in bu çıkar çatışmalarını yoğurarak tüm toplum için en verimli ve iyiyi ortaya çıkarması beklentisi yaşanan toplumsal ve insani krizlerle yanlışlanmıştır. İslam ekonomisi dengeli bir yaklaşım ile “vasatı” yani optimizasyonu hedefler. Sistemin merkezinde Allah ve onun yarattığı fitrat vardır (Rum 30/30). Dolayısıyla ekonomik rasyonallite vardır, ancak bu her bireyin kendi şahsi çıkarlarının sınırsız bir şekilde maksimizasyonu değildir. Allah’ın koymuş

olduğu kurallar çerçevesinde tüm yaratılmışların haklarını koruyacak bir şekilde bireyin kendi kazanımlarını arttırması söz konusudur. Böylece hem kişisel emeğin karşılığı vardır ve buradaki fitri motivasyon mevcuttur, hem de zenginliğin belli ellerde dolaşan bir meta halini gelmesini engelleyecek prensipler ile birlikte bireyin kazanımları kendisine olduğu kadar toplumsal refaha da hizmet etmektedir (Haşır 59/7).

İslam ekonomisi yaratıcı yıkım yerine toplumsal iş birliğinin önünü açarak israfın önüne geçmektedir. Ayrıca israfın kişinin gelirinden bağımsız olarak yasak olması da kaynakların optimal olarak kullanılmasına sebebiyet vermektedir. Bu durum İslam ekonomisinde sadece insanlar açasından gelir dağılımı bozukluğunun giderilmesini değil, gelecek nesillerin kaynaklarının korunması, ekolojik ve çevresel faktörlerin de dengede tutulması, yani fitratlarının bozulmasının önüne geçerek sürdürülebilir bir dünya oluşmasını hedeflemektedir.

İslam ekonomisinin köklerine baktığımızda “hak merkezli dayanışmacı dünya görüşü”nden beslendiğini görmek mümkündür (Ersoy,2012: 72). Sistem, diğer ekonomik sistemlerin başlıca hedefi olan üretimin maksimizasyonu hedefinin çok ötesine geçerek hak ve merhamet prensiplerinin toplumda inşasını ve herkesin refahını sağlayacak şekilde üretimin optimizasyonunu hedeflemiştir. Bu yaklaşım ile işverenlerin, çalışanlarının haklarına gönüllü olarak riayet etmelerinin önü açılmış ve gelir dağılımının çok daha dengeli olması sağlanmıştır. Üretim faktörleri kendi rızaları ile bir araya gelerek üretimi yine kendi rızaları çerçevesinde belirlemekte ve en verimli şekilde üretim yapmaktadırlar.

Burada hak prensibinin işletilmesi sadece kişilerin otokontrolü ile değil, aynı zamanda sağlıklı işleyen bir hukuk sistemi ve sivil toplum ile de denetlenerek sağlanmaktadır. Hukuk sisteminin temel prensipleri de güçlülerin belirlemesine göre değil, değişmeyen nakli prensiplere dayandırılmış, böylece zaman ve mekândan bağımsız prensipler örgüsünde bir hak ve hukuk anlayışının geliştirilmesi istenmiştir. Bunun yanı sıra hukukçuların da “kendi çıkarlarını maksimize etmeleri”nin önüne geçecek şekilde kendi otokontrol mekanizmaları devreye sokulmuştur. Bu yapıların sağlıklı işlediği bir toplumda, güçlü ile güçsüz arasındaki sürtüşmeler hem minimize edilmiş hem de çok katmanlı bir denetim mekanizması ile desteklenerek optimize edilmiştir.

Kapitalizmde yer alan, insanların ihtiyaçlarının sınırsız olduğu görüşü, İslam ekonomisinde kabul edilmez (Chapra, 1992: 203-206). İnsanların istekleri sınırsızdır

ancak temel ihtiyaçları sınırlıdır. Dünyada yer alan kaynaklar israf edilmeden kullanılırsa tüm insanlık için yeterlidir. Kaynakların kötü kullanılması ve israf edilmesi yanlış bulunur. İslami ekonomik düşünce yeryüzünün insanlar için yaratıldığını, israf edilmeden, adil ve verimli kullanılırsa tüm insanlığın ihtiyaçlarına yeteceğini kabul eder.

İslam iktisadında da kapitalizmdeki gibi tam rekabete dayalı serbest piyasa istenmektedir. Ancak bu serbest piyasanın sağlanabilmesi için hem devlet hem de sivil toplum tarafından yapılan denetimlerin ve dengesizlikler görülmesi durumunda müdahale edilebilecek mekanizmaların inşa edildiği bir sistem tasavvuru kurgulanmıştır. Bu denetimler sadece devlet ve sivil toplum kuruluşlarına bırakılmamış aynı zamanda bireylerin otokontrol ile hak ve merhamet kavramlarına göre davranmalarının ve kendi kendilerini denetlemelerinin önü açılmıştır. Böylelikle verimlilik sadece rekabet ile sağlanmamış, bireylerin çok daha aktif olarak katıldıkları, kendi menfaatlerinin ötesindeki hak kavramına bağlı olarak hareket ettikleri ve çalışma motivasyonlarını sağladıkları bir ekosistem oluşturulmuştur. İslam ekonomisi bu prensipler doğrultusunda çatışmaya değil, dayanışmaya dayalı bir sistem oluşturmuş ve iç sürtüşmeleri minimize ederek verimliliği azaltan kayıpları da en aza indirmiştir.

a) Homoeconomicus ve Fitrat

Fizyokratların ve kapitalizmin temel prensiplerini büyük oranda belirleyen klasik iktisadi düşüncenin savunucuları, kendi yaklaşımlarının merkantelistlerden farklı olarak doğal olanı temel aldığını ve fiziksel boyuttaki doğa kanunları gibi sosyal hayatta da doğal kanunların hâkim olduğunu düşünüyorlardı. Bunun bir devamı olarak iktisadın da doğası olduğunu ve verimliliğin ancak bu doğanın kurallarına uymakla gerçekleşeceğini belirtiyorlardı (Ersoy,2012: 217-222). Bu yaklaşım İslam iktisadının da fitratı baz alan iktisadi yaklaşımına önemli ölçüde benzemektedir. Ancak bu prensiplerin ne olduğu, neyin fitri olup olmadığı ve bunların nasıl uygulanması gerektiği gibi konulardaki farklılıklar bu ekonomik sistemleri birbirinden ciddi oranda ayırtmaktadır.

İki sistemin “doğal” olanı bulmak için temel aldıkları insan tipleri arasındaki farklılık, daha ilk aşamalarda kendini göstermeye başlar. Klasik iktisatçılar, gelir dağılımı ve toplumsal refahtan önce verimlilik ve üretimin artırılmasını baz alırlar. Bu yaklaşım günümüzde sosyal açıdan bir miktar daha iyileştirilmişse de temel hedef olarak

değişmemiştir. Neoliberal ekonomik sistem teknolojik gelişmelerin üzerine inşa edilmiş, tarihte görülmediği kadar üretim yapan, ancak bu zenginliğin belli ellerde toplanması sonucunda büyük gelir eşitsizlikleri ve insan acısı üreten bir düzen oluşturmuştur.

İslam ekonomisinin fitrat anlayışı (doğal kavramı), hem insanı hem de kâinatı fiziksel, duygusal, akli ve manevi seviyelerde, bütüncül ve uzun vade üzerinden değerlendirerek verimliliği çok daha geniş bir anlayış ile ele almıştır (Sancar, 2020). Bunun sonucunda üretim maksimizasyonundan ziyade, sürdürülebilir ve hayatın her alanını kapsayıcı bir kalkınma hedeflenmiştir. Bu kalkınma gelecek nesillerin, çevrenin ve zenginler kadar fakirlerin de kalkınmasını içermekte insan mutluluk ve huzurunu maksimize etmeyi amaçlamaktadır.

Kapitalizmin temel tezlerinden bir tanesi de “homoeconomicus”, yani kendi faydasını maksimize etmeyi hedefleyen rasyonel insandır. Esasen İslam ekonomisindeki birey de faydasını maksimize etmek isteyen rasyonel bireydir. Ancak arada önemli bir fark vardır. Kapitalizmdeki fayda sadece bu dünyadaki hazlar ve ihtiyaçlar ile sınırlı bir mülahazadır. İslam ekonomisinin dayandığı fayda ise hem bu dünya hem de ahireti kapsayan (Asutay, 2007: 171) ve kulun Allah ile olan yakınlığını (yaratıcısı ile olan ilişkisini) kapsayan bir faydadır. Dolayısıyla kapitalizm başkalarının zararına da olsa kendi egosunu önceleyen bir yapıyı baz alırken (İslam anlayışında nefis-i emmare), İslam ekonomisi ise bu dünyada kendisini yaratıcının halifesi olarak gören, etkisinin ulaştığı her türlü yaratılmıştan sorumlu, yaptığı her hareketten yargılanacağı bilincinde olan ve yaratıcısının sevgisini ekonomik fiilleri de dahil tüm fiilleri vasıtasıyla kazanacağına inanan bir bireyi temel almaktadır.

Her iki sistem de bu bireylerin kendi anlayışları içerisinde rasyonel davranacaklarını ve kendileri için en faydalı olanı seçeceklerini kabul eder. Toplumsal olarak bu iki karakter tipi, her iki sistemde de toplumsal kurumlar tarafından desteklenmekte ve toplumda örnek olarak teşvik edilmektedir. Sistemin beklentisi toplumun tüm bireylerinin bu tipolojiye mutlak olarak uyması değildir, ancak toplumdaki ilgili karakter özelliklerinin yaygınlaşarak artmasının sistemin en ideal şekilde fonksiyon göstermesine yaklaştırdığı kabul edilir.

Bu alandaki bir diğer önemli unsur da iki sistemin fayda anlayışlarındaki teorik farklılık ve bu anlayışların sahada oldukça farklı sonuçlara yol açmalarıdır. Homoeconomicus kendi bencilliği dolayısıyla ile hem toplumda hem de bireylerde ciddi

hasarlara yol açarken, İslami ekonomik birey ise topluma hizmet etmenin, adalet ve merhamet ile hareket etmenin kendi faydasını arttırdığına inanması dolayısı ile bireysel faydasından ziyade toplumun ve kâinatın faydasının maksimize edilmesini dengeli bir şekilde önceler.

Diğer önemli bir farklılık da tüketime olan yaklaşımdır. Mevcut ekonomik sistem tüketimi arttırabilmek için bireylerin isteklerini kamçulamakta ve zenginliği en önemli değerlerden biri olarak bizlere sunmaktadır. Ancak bu durum insanların ellerindeki ile mutlu olmalarını ciddi bir biçimde sınırlandırmaktadır. Özellikle günümüzde sosyal medya ve iletişim araçları üzerinden yayılan reklam ve pazarlamalara maruz kalan insanlar sürekli daha fazlasını talep etmeye ve ellerindeki yetersiz bulmaya ittirilmektedirler. Bu da insanların mutluluk seviyelerini ciddi manada olumsuz etkilemektedir. İslam'ın şükür vurgusu ve materyalist felsefeden oldukça farklı olarak zenginliği önde gelen bir değer olarak konumlamaması ise, bireylerin mutluluğu açısından pozitif bir etki oluşturmakta ve toplumsal “utility” / fayda / mutluluk seviyesini yükseltmektedir.

b) Dünyanın Ötesine Taşan Bir Rasyonalite

İslamiyet sadece bir ekonomik sistem değil bütüncül bir dünya anlayışı ve inanç sistemi olması nedeniyle iktisadi yönü de ciddi bir etik anlayışla örülmüş olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sistemde serbest piyasa mekanizması içerisinde ortaya konan emek ile arz ve talep mekanizmasına göre oluşan bir kazanç kavramı vardır. Diğer yandan kapitalizmdeki serbest piyasa anlayışından farklı olarak bireyler sadece kendi şahsi çıkarlarını maksimize edecek şekilde iktisadi kararlarını belirlememektedir. Bireyler dünya kadar, dünya ötesine de giden bir yaşam için de çalışmaktadırlar ve uzun vadeli fayda anlayışları, tüm toplum ve yaratılmışların fayda maksimizasyonuna göre hareket etmelerini gerekli kılmaktadır. Ahiret ve hesap gününe olan inanç, bireylerin sadece kanunlara uyan ama açgözlü ve kendi dışındaki unsurlara karşı umarsız olmalarının önüne geçmedeki en önemli itkiyi oluşturmaktadır. Dolayısıyla bireyler hem maddi rasyonaliteyi hem de ahlaki rasyonaliteyi beraber kullanmaktadırlar (Shaikh, 2012: 15, 17).

Bu iki rasyonalitenin beraber kullanımı insan doğasında var olan ödüllendirme sistemini diğer sistemlerdeki algıların ötesine yayarak, sadece fiziksel üretimdeki verimliliğin artmasını değil aynı zamanda sosyal denge, gelir dağılımı bozukluğu ve yoksulluk mevzularında da ekonomik kaynakların çok daha verimli kullanılmasını

sağlamaktadır. Örneğin “Kendisi tokken komşusu aç olan bizden değildir” prensibi ile bireyler yoksul kesimlerden de sorumlu hale gelmekte ve “her iki dünyada” da iyi durumda olmak için bu sorumluluğun gereğini yerine getirme itkisine sahip olmaktadır.

İslam ekonomisindeki sosyal yaklaşımlar sosyalizmdeki zengin bireylere ya da zenginlik için çalışma konseptine olan negatif yaklaşımı içermez. " Sâlih kişi için sâlih (helâl) mal ne güzeldir" prensibiyle, adil kazanılmış, israf edilmeyen ve fakirlerin üzerindeki hakları verilen bir zenginliğin övülesi bir kazanım olduğu ve gayrete değer bir şey olduğu vurgulanmıştır (Ahmed b. Hanbel, *el-Müsned*, 4/197, 202). Yine bir hadis-i şerifte "Ben görmeyen birisiydim, Allah basiretimi açtı; fakirdim, beni zengin kıldı" şeklinde buyrulduğu üzere, prensiplere uygun zenginliğin makbul bir durum olduğu belirtilmiştir (Buhari, “Enbiya”, 51). Böylece gelir dağılımını tabana yayan zekât ve sadaka gibi unsurlar teşvik edilirken, bireyin etik bir şekilde zenginleşmesi de pozitif bir değer olarak konumlanarak toplumsal emeğin ve verimliliğin artması teşvik edilmiştir.

c) İslam Ekonomisi ve Serbest Piyasa

İslam ekonomisinde serbest piyasa (tam rekabet piyasası) ve fiyatların ekonomiyi dengelemesi konusunda, klasik iktisat ve parasalcı akıma benzer bir yaklaşım vardır. Tam rekabet ortamındaki fiyatın arz ve talebi en verimli şekilde dengeleyeceği yaklaşımı Hz. Peygamberin (SAV) “Fiyatı Allah belirler” hadisi ile ortaya konmuştur (Tirmizi, “Buyu”, 73).

İslam ekonomisinde yer alan serbest piyasa kapitalizmden oldukça farklıdır. Temel olarak tam rekabet piyasası esas alınmıştır. Piyasa fiyatının arz ve talebe göre oluşmasını baz alan sistem, kaynakların fiyatın öncülüğünde belirlenecek sisteme göre kanalize edilmesini ve en verimli şekilde kullanılmasını esas almıştır. Ancak tam rekabetin oluşmadığı ya da kıtlık ve benzeri toplumsal önceliklerin devreye girdiği durumlarda “narh” denilen taban ve tavan fiyat uygulamaları devlet müdahalesi ile getirilebilmektedir.

İslam ekonomisinde üretim faaliyetleri serbesttir ve hasılanın adil bir biçimde paylaşılması gerekmektedir (Ersoy, 2012: 101). Uygulanan serbest piyasa, sosyalizmin aksine ekonomideki aktörlerin koydukları emek ve gayrete nispetle değişen bir ödüllendirme sağlamak ve kapitalizme benzer şekilde insanların

koydukları ek gayret ödüllendirilmektedir. Böylece sistem insanın yaratılışına uygun olarak insanları çalışmaya sevk etmekte ve verimliliği arttırmaktadır. Artan verim ve adil gelir dağılımı sayesinde toplumsal kalkınma gerçekleşebilmektedir.

ç) Denge Fiyatı ve Toplumsal Fayda

Klasik ve neo klasik düşünürler “Genel Ekonomik Denge”de oluşan denge fiyatının insan ihtiyaçlarını yansıttığını ve bu vesileyle toplumsal tatmininin / faydanın maksimize olacağını ifade etmiştir. Bu teori kısmen doğrudur, ancak gelir dağılımı bozuldukça doğruluk payı düşmektedir. Çünkü fakir kesimler ellerinde yeterli kaynak olmadığı için ihtiyaçlarını yeterince piyasalara yansıtamazken, zenginler çok ihtiyaçları olmayan lüks şeyleri satın alarak piyasalara yansıtılabilmektedirler. Yani gelir dağılımı bozukluğu sebebiyle gerçekleştirilemeyen çok büyük bir fayda / tatmin söz konusudur.

Her ne kadar serbest piyasada mübadele, denge fiyatı ile beşerî ihtiyaçların etkin bir şekilde karşılanmasına ortam hazırlamaktaysa da ancak tüm bireylerin gelirlerinin eşit olduğu bir ortamda toplumsal faydanın tam olarak maksimize edilebilmesi söz konusu olabilir. Kapitalist sistem ise gelir dağılımını ciddi oranda bozmaktadır.

Wilfredo Pareto da bu probleme farklı bir açıdan bakarak bazı bireylerin gelir düzeyi artarken diğerlerinininki azalıyorsa ne kaynakların etkin kullanımından söz edilebilir, ne de refah düzeyi yükseltilebilir şeklinde düşünmüştür. Yani “Pareto Optimumu / Etkinliği” kavramlarına da kaynaklık eden bu bakış açısına göre, refah düzeyinin maksimize edildiği optimum kaynak kullanım seviyesinin gerçekleşmesinin mümkün olamayacağı belirtilmektedir (Gee, 1991: 88; Kazgan, 1974: 159; Ersoy, 2012: 394-395).

Serbest pazarın ve tam rekabetin teşvik edildiği İslam ekonomisinde, kurumlar ve sosyal yapı zenginliğin belli ellerde toplanmasını engelleyecek şekilde tasarlandığı için, dengeli dağılmış olan gelirler insan ihtiyaçlarını karşılamaya olabildiğince yakındır. Bu vesile ile toplumun öncelikli ihtiyaçlarının, yani marjinal faydası en yüksek malların, toplumun büyük bir kısmı tarafından talebe dönüştürülebilmesi mümkün olmaktadır. Böylece toplumsal kaynaklar marjinal faydası düşük ve büyük finansman hacimleri gerektiren lüks tüketim yerine marjinal faydası yüksek ve birim maliyeti görece daha ucuz mal ve hizmetlere harcanmaktadır. Böylece ekonomide oluşan toplumsal fayda maksimum noktasına olabildiğince yakındır. Sosyalizm bunu

eşit paylaşım ile maksimize etmeye çalışmıştır. Ancak bu durumda insanın çalışma motivasyonu düşmekte, kaynak kullanımı ve üretimin merkezi otorite tarafından belirlenmesi ile sistemde çok büyük verimsizlikler oluşarak üretim düşmektedir. Bundan dolayıdır ki İslam ekonomisi hem insanın motivasyonunu yüksek tutacak hem de gelir dağılımını olabildiğince dengeleyerek (optimize ederek) toplumsal faydayı maksimize edecek bir yapıyı hedeflemektedir.

d) İsrâf, Zekât ve Verimli Kaynak Kullanımı

Konvansiyonel iktisat ya da bir başka deyişle kapitalist ekonomi tanımında, sınırsız ihtiyaçların sınırlı kaynaklarla en iyi şekilde karşılanmasından bahsedilir. İnsanların ihtiyaçları sınırsız mıdır? Yoksa istekleri mi sınırsızdır? sorusunun karşılığı toplumun kaynaklarını kullanmada yoksullukla olan ilişki açısından önemli bir anlam ifade etmektedir. Çünkü eğer insanın temel ihtiyaçları sınırlı ise somut yoksulluk kavramı ve bunun ölçülebilir kriterlerini tartışmak mümkün olabilir. Diğer türlü sınırsız ihtiyaçlardan ötürü her birey göreceli olarak bir derece yoksul / yoksun konumda bulunur.

Sınırsız ihtiyaçlar meselesi her ne kadar teorik bir tartışma gibi görünse de pratikte de çok büyük bir önem arz etmektedir. Çünkü temel, ölçülebilir bir insan ihtiyacı varsa, etik olarak temel ihtiyacını karşılayan bireylerin, ihtiyacını yokluktan dolayı karşılayamayan bireylere karşı bir görevi oluşmaktadır. Halbuki günümüz anlayışında bu kavram net olmadığı için İslam'ın getirmiş olduğu israf ve infak kavramları da karşılığını büyük oranda güncel toplumda bulamamaktadır.

İslami bakış açısında insan ihtiyaçları sınırlıdır. Nefs-i emmare denilen, egonun sadece kendi isteklerinin peşinden koşarak bunları tatmin etmeye çalıştığı düşük var oluş seviyelerinden biri kabul edilen, kendini düşünen nefsin ise istekleri sınırsızdır. Dolayısıyla kapitalist sistemdeki homo economicus esasen nefs-i emmareye tekabül etmektedir. Hadis-i şerifte nefs-i emmare seviyesindeki insan için “Âdem oğlunun bir vadi dolu malı olsa iki vadi dolusu daha isterdi...” denilmektedir (Buhari, “Rikak”, 10).

Halbuki bir Müslümanın bu düşük seviyedeki egoist yaklaşımdan kurtularak topluma ve kendisine zarar veren / zulüm eden değil, fayda veren bir birey olması istenir. Bakara Suresi, 247. ayette de belirtildiği üzere “...Allah mülkünü dilediğine verir...”, yani mülk Allah'ın kullarına bir lütfudur ve bir sorumluluk ile kendisine verilmiştir.

Dolayısıyla bireyin kendi malı üzerinde sınırsızca tasarruf hakkı yoktur. “*Bir de akrabaya, yoksula, yolcuya hakkını ver. Gereksiz yere de saçıp savurma*” ayeti de kişinin malı üzerinde başkalarının da hakkı olduğunu vurgulamaktadır (İsra 17/26).

İslami ya da insani birey ne kadar zengin olursa olsun israf etmemekle yükümlüdür. “...*yişin, için, fakat israf etmeyin; çünkü Allah israf edenleri sevmez*” (A'râf 7/31) prensibi ve “...Akarsuyun üstünde bile olsan (suyu israf etme!)” denilerek abdest gibi mühim bir konuda ve eldeki imkânların yeterince geniş olması durumunda bile israf edilmemesi istenmiştir (İbn Mace, “Taharet”, 48). “(O kullar), *harcadıklarında ne israf ne de cimrilik ederler; ikisi arasında orta bir yol tutarlar*” ayetinden anlaşılacağı üzere birey israf etmez ama kendisi ve ailesinin ihtiyaçlarını da yeterli ve belirli bir kalitede karşılamasında da bir beis yoktur (Furkan 25/67). Bu yaklaşımın bir sonucu olarak tüketim ekonominin motoru olarak görülmemekte ve israfın olduğu noktada tüketim sınırlandırılmaktadır (Tabakoğlu, 2016: 87).

Zekât konusu da yoksulluğun çözümünde önemli bir yer tutmaktadır. Zekât ile, kazanç yerine zenginlik vergilendirilmekte, böylece paranın yatırıma dönüşümü teşvik edilirken, bu verginin gelir ile oransal olarak artmıyor oluşu da yatırımları desteklemektedir. Böylece para âtil kalmamakta ve yatırıma dönüşerek hem ekonominin büyümesi için verimli bir şekilde kullanılmakta hem de yeterli verginin toplanabilmesine imkân sağlamaktadır. Zenginlik olarak biriktirilen paradan da fakirlere yönelik ciddi bir kaynak aktarımı yapılarak hem gelir dağılımına pozitif katkı sağlanmakta, hem de fakirlerin aldıkları paraları harcayarak tekrar ekonomiye aktarmaları ile ekonomi canlandırılmaktadır.

Parası olan ve parasının zekât ile erimesinin önüne geçmek isteyen yatırımcı faizli enstrümanlarda parasını değerlendiremediği için parasını borç vermek yerine ya kendisi ya da ortaklıklar yolu ile yatırıma dönüştürmek durumunda kalmaktadır. Bu da ekonomide borca dayalı finansman yerine öz kaynağa dayalı finansmanın yaygınlaşmasını sağlamaktadır (Shaikh, 2012: 18). Sonuncusu 2008 yılında yaşanan küresel ekonomik krizlerde de borca dayalı finansmanın büyük zararları görülmüştür. Dünyanın bir bölgesinde başlayan kriz dalga dalga tüm dünyaya yayılmıştır. Öz kaynağa dayalı krizlerde ise domino etkisi başlamadan yangın kaynağında sönmelenmektedir. Reel sektörü desteklemek için kullanılan finansman kaynakları ekonomik yatırımların artmasına sebebiyet vererek işsizlik problemini de minimize

etmektedir. Böylece hem ekonomik kalkınma hem de gelir dağılımı bozukluğuna bu açıdan da katkı verilmektedir.

e) Gelir Dağılımı Problemi, Zekât ve Sadaka

İslam ekonomisindeki serbest piyasa uygulamasının temel farklarından bir tanesi de tekelleşmeye izin verilmemesidir. Haşr Suresi 59/7’de yer alan zenginliğin belli ellerde dönüp dolaşan bir şey olmaması prensibinin esas alındığı sistemde, bununla ilgili alt yapılar oluşturulmuştur. Kapitalizmde yer alan kurumların oluşturduğu ekosistem kaynakların azınlık bir grubun elinde temerküz etmesine doğru bir itki oluştururken, İslam ekonomisindeki kurumlar ise kaynakların gelir dağılımını toplumda dengeleyecek şekilde periferiye de dağılmasına yönelik bir itki oluşturmaktadır.

Gelir dağılımını düzenleyen kurumsal yapıların başında zekât müessesesi gelmektedir. Mali veya sosyal güvenlik kurumu olarak zekât, toplumda servet ve mülkiyetin yaygınlaşmasında en önemli aracı kuruluştur (Tabakoğlu, 2016: 69). Zekâtın gelir dağılımını dengelemedeki önemli fonksiyonunun yanı sıra, ekonomik dengenin sağlanmasında da önemli bir fonksiyonu vardır. Keynes, tüketilmeyen gelirin yatırıma dönüştürülmesi gerektiğini, bunun yapılmayarak sadece biriktirilmesi durumunda işsizlik ve kaynakların etkin kullanılmaması gibi problemlerin oluşacağını belirtmektedir (Ersoy,2012: 462). Zekâtın bir tür kapital ve ürün vergisi olması, üretim için kullanılan yatırımlardan alınmaması, varlıklı insanların ellerindeki kaynakların erimemesi için onları yatırıma dönüştürmelerini ciddi bir şekilde teşvik etmektedir.

Zekâta genel olarak kullanılan %2,5 oranı (%5, %10 olarak uygulandığı alanlar da vardır) ilk bakışta çok gelmese de bu oranın gelire değil, vergi sonrası net kâra ya da kapitale uygulandığı düşünülürse oldukça etkili bir oran olduğu görülecektir. Böylece zenginliğin âtil tutulması ekonomik olarak cezalandırılmakta, kapital sahipleri yatırıma teşvik edilmekte, işsizlik azalmakta, tabana yayılan gelirler de tüketimi arttırdığı için üretim sürdürülebilir bir şekilde artmaktadır. İsrafın da engellenmesi ile birlikte tüketim lükse kaymamakta ve böylece kaynaklar verimli alanlara aktarılarak gelir ve tüketimin tabana yayıldığı, sağlıklı bir denge noktasının yakalanmasına imkân verilmektedir.

İslam ekonomisi genel olarak serbest piyasayı benimserken zenginliğin belli ellerde toplanmasına sebep olan kaynakların ve kazancın sadece kapital sahibi kesimlerin

değil ekonominin tüm katmanlarının kullanımına yayılmasını sağlayan prensipleri benimsediğini daha önce belirtmiştik. Bu prensipler;

- Faize dayalı finansal aracılığın kaldırılması,
- Tabana yayılı, ayrımcılık içermeyen zenginlik ve gelir vergilerinin uygulanması,
- Tarım arazilerinin üretimi arttıracak şekilde kullanılması,

şeklinde sıralanabilir. Böylece gelir dağılımının dengesi kadar, büyüme de önceliklendirilmiş olmaktadır (Shaikh, 2012: 18).

Günümüz neoliberal iktisadi görüşüne dayalı ekonomik sistem, zenginliğin belli ellerde toplanmasını yasaklayan ayet ile net bir şekilde tezat oluşturmaktadır. Maalesef Müslüman ülkeler de gelir dağılımı bozukluğu alanında ön sıralarda yer almaktadır. Halbuki İslami ekonomik model zenginliğin toplumda yayılması için tarihte birçok araç geliştirmiştir. Bunların başında zenginlerin infak yolu ile düşük gelirli kitlelere para transfer etmesi gelmektedir. Kur'an da "*Sadaka veren erkeklere ve sadaka veren kadınlara ve Allah'a güzel bir ödünç verenlere, verdiklerinin karşılığı kat kat ödenir ve onlara değerli bir mükâfat vardır*" ayeti ve benzeri birçok ayette infak teşvik edilmiştir (el-Hadîd 57/18). Zekât, sadaka veya karz ile verilen bu paraların transferinde vakıfların büyük bir rolü olmuştur.

İslam ekonomilerinde zekât ve sadaka yoluyla vakıf müesseselerine büyük fonların aktarılması sağlanmıştır. Vakıflar sosyal hizmet kurumlarının temelini teşkil etmekte, lüks tüketime yönelemeyen tüketici rantları vakıflara yönelmektedir (Tabakoğlu, 2016: 193). Böylece hem sosyal hizmetlerin ciddi bir kısmı sivil toplum tarafından üstlenilmekte hem de bu hizmetler gönüllülük bazlı icra edildiği ve özel sektör tarafından verildiği için kaynaklar çok daha verimli olarak kullanılmaktadır.

Ayrıca sosyal hizmetlerin verilebilmesi için gerekli finansman yükünün devletin üzerinden büyük oranda alınması ile devlet vergileri asgari seviyede tutulabilmektedir. Bu da yatırım ortamının iyileşmesine ve özel sektörün güçlenmesine olanak sağlamaktadır. Nitekim Osmanlı iktisat tarihine baktığımız zaman kendi çağdaşları olan Avrupalı krallıklara göre çok daha düşük vergilerin toplandığı görülmektedir. Örneğin Osmanlı Devleti 1380'lerde Bizans içerisinde yer alan Selanik kentini ele geçirdiğinde vergi oranlarını yarı yarıya düşürmüştür (Genç, 2013).

İslam ekonomisinde tarım arazilerinin yönetimi üretimi arttıracak şekilde uygulanmış ve kaynakların âtil kalması engellenerek fakirliğin minimize edilmesi, açlık ve kıtlığın

önüne geçilmesi esas alınmıştır. Hz. Ömer'den başlayarak yeni fethedilen araziler beytülmalâ aktarılmış ve araziye ekecek olan kişilere haraç vergisi karşılığında ekip biçtikleri sürece kullandırılmıştır. Örneğin Osmanlılarda her talep eden kişiye ekebileceği kadar arazi tahsis edilmiştir. Ekmeyi bırakmaları durumunda ise bu araziler geri alınarak ekebilecek insanlara tahsis edilmiştir. Arazilerin verimli olarak kullanılması ve çalışmak isteyen insanlara tahsis edilmesi hem ekonomideki verimi arttırmış hem de işsizliğin azalmasına ciddi katkı sağlamıştır. Bu da gelir dağılımına pozitif bir katkı sunmaktadır.

f) Vergi Sistemi

İbn-i Haldun Mukaddime adlı eserinde vergi yükünün ağır olmasının üretimi azaltacağını belirtmiştir. İnsanların çalışma azminin kırılabileceğini ve vergi gelirlerinin azalacağını ifade etmiştir. Kapitalizmdeki Arz Yönlü İktisadi akımın düşünürleri de aynı doğrultuda görüş belirtmişlerdir (Ersoy, 2012: 488). Osmanlı döneminde bu düşüncenin bir yansıması olarak vergi oranlarının çağdaşı olan batılı devletlere göre çok daha düşük olduğunu görmek mümkündür. Daha önce de belirtildiği üzere 14. yüzyılda Osmanlı'nın elinde olan Yunanistan'daki Selanik şehri Moğol istilaları sırasında yaşanan fetret döneminde 20 sene kadar Bizanslıların eline geçmiştir. Bizans'ın bu bölgeye daha önce uyguladıkları vergi oranını Osmanlı yarı yarıya azaltmış ve Bizans şehri geri alınca halktan gelebilecek tepkileri göz önüne alarak vergileri eski düzeyine arttırmaya cesaret edememişlerdir (Genç, 2013).

Vergi yükünün az olması üretimi teşvik eder ve tasarrufları artırır. Maliyetlerin düşmesi fiyatların da düşmesine neden olur ve enflasyonu düşürür. Bu da toplumun alım gücünü arttırarak tüketimi arttırır. Böylece çalışanların maaş artışları da sınırlanmış olur. Hem üretim maliyetinin azalması hem de üretim hacimlerinin artması toplam maliyeti ihracat açısından da düşürerek cari açığı pozitif etkiler. İnsanların gelirlerinin artması tasarrufları da arttıracığı için faizler de düşer ve bu durum yatırım maliyetlerinin düşmesini tetikler. Böylece ara mal üretimi ve inşaat faaliyetleri de artacağı için işsizlik düşer (Ersoy, 2012: 488-489). Böylece hem işsizliğin azalması hem de alım gücünün artması fakirliği azaltmış olur.

Modern zamanlarda da anayasal iktisat akımı devletin ekonomide oynadığı rolün önemine vurgu yapmıştır. Vergilerin yüksek olması ile rasyonel ve düzgün iş yapan geniş kitlelerden fon toplanmakta ve birçok zaman rasyonel olmayan bir şekilde belli azınlıklara fon aktarımı yapılmaktadır. Bu bazen “nepotizm” şeklinde kendini

gösterirken bazen de belli sektörlerin desteklenmesi şeklinde tezahür edebilmektedir (Ersoy, 2012: 494-495). 19. ve 20. yüzyıllar arasında zamanın önde gelen ekonomilerine baktığımızda devletlerin ekonomideki paylarının çok büyük oranda arttığını ve devletlerin ekonomideki en büyük alıcı, harcamacı ve dağıtıcı haline geldiklerini görüyoruz. 1870-1996 yılları arasında Almanya, İngiltere ve ABD’de devletin GSMH içindeki paylarının sırasıyla %10, %9 ve %7’den %49,1, %43 ve %32,4’e çıktığı görülmektedir (Mueller, 2003: 503). Devletlerin aldığı bu devasa payların büyük oranda vergiler ile fonlanmakta olduğu düşünülürse vergi oranlarının ekonomi üzerinde oluşturduğu yük daha da net görülebilir.

Anayasal iktisat akımının önde gelen teorisyenlerinden J.M. Buchanan, devletin düşük vergi almasıyla bireylere kalacak olan gelirlerin artacağını, böylece bu kaynakların bireyler tarafından devlete göre daha verimli olarak kullanılabileceğini belirtmektedir (Ersoy, 2012: 503). İslam ekonomisi de daha düşük vergi oranlarının tercih edilmesini, böylece hem verimliliğin artması ile ekonominin büyümesini, istihdamın artırılmasını, hem de gelirlerin arttırılmasıyla zekât ve sadaka gibi zenginden fakire yapılan kaynak transferleri için daha çok kaynak oluşturularak fakirliğin azaltılmasını hedeflemiştir. Nitekim İslam medeniyetinin, tüm kurumsal yapıları ile işleyen son halkası niteliğindeki Osmanlılarda da görülebileceği üzere vakıfların ekonomide ciddi bir paylarının olduğunu görmek mümkündür. Örneğin 16. yüzyıl Osmanlı’sında vakıfların ekonomi içerisindeki payının %20 olduğu görülmektedir (Tabakoğlu, 2012: 308; Bulut ve Korkut, 2016: 56).

g) Vakıflar

Vakıf; durmak, alıkoymak ve hapsetmek gibi manalara gelmektedir. Bir malın maliki tarafından dini, içtimai ve hayır amacıyla alıkonularak ebediyen vakıf amacına yönelik tahsisi ile oluşur. Burada mal, bağışlayan kişinin mülkiyetinden çıkar (Günay, 2012: 479-486).

Osmanlı ekonomisi ve önceki İslam ekonomilerinde vakıfların ekonomi içerisinde ciddi bir yer tuttıklarını görmek mümkündür. Vakıflar, günümüzde ağırlıklı olarak devletin üstlendiği eğitim, sağlık ve sosyal güvenlik alanlarındaki hizmetleri büyük oranda üstlenmişti (Bulut, 2005: 450). Fakir ve düşkünlerin yer aldığı dezavantajlı sosyal grupların yeme-içme, giyim, barınma ve sağlık alanlarında yaptığı birçok çalışmanın yanı sıra ticaretin gelişmesi için yolcuların bila istisna üç günlük kalışlarının ücretsiz sağlandığı kervansarayların kurularak işletilmesi, ilmin gelişmesi

için talebelere yönelik burslar, hocaların maaşları ve medreselerin masrafları gibi birçok toplumsal faaliyetleri de finanse etmişlerdir. Vakıfların hayvanların ihtiyaçlarından, fakir çiftlerin evlendirilmesine kadar daha birçok detaylı ihtiyaçlara yönelik çalışmalar yaptıkları da kayıtlarda yer almaktadır.

Vakıf uygulamaları arasında para vakıflarının ayrı bir yeri vardır. Genel vakıflar ile farklılaştığı ana konu vakfa konu olan maldır. Genelde vakıflara akar oluşturmak için gayrimenkul bağışlanması ya da satın alınması uygulaması varken, para vakıflarında akar olarak nakit para vakfedilmektedir. Diğer vakıflara benzer şekilde para gelir oluşturacak şekilde kullanılmakta ve vakıfnamede belirtilen hayırların icrası için kullanılmaktadır.

Vakıflarda paranın gelir oluşturması sürecinde, vakfiyelerde yer alan bilgilere göre günümüz İslami finans kuruluşlarında yer alan murabaha (muamele-i şer'iyye), mudarebe ve karz gibi bazı finansal ürünleri de içerecek şekilde istirbah, istiğlal, irbah, idane gibi finansal enstrümanlar yer almıştır (Bulut ve Korkut, 2016: 63). Ayrıca bey'u'l-îne yöntemi ile ihtiyaç sahiplerine kredi kullanılması ve verilen borcun üzerine gelir eklenerek geri tahsil edilmesi uygulamasının da kullanıldığı belirtilmektedir. Bey'u'l-îne süreci hem tarihte hem de günümüzde birçok fiki tartışmalara neden olmuştur. Faize benzeyen yapısı dolayısı ile bu uygulama eleştirilse de klasik faiz uygulamasından ciddi şekilde ayrılan yönleri olduğunu da hatırlamak gerekir. Öncelikle bu işlem sonucunda kapital sahibi vakıf olduğu için, toplumda kapital sahiplerinin zenginleşmesi durumu yaşanmamakta ve elde edilen gelir tekrar toplumun faydasına hayır işlerine harcanmaktadır.

Bir başka örnek de Osmanlı'nın hemen her şehrinde fakirlere yönelik olarak kurulan aşhanelerin mevcut olmasıdır. Aşhaneler tamamen vakıflar tarafından finanse edilmiştir. Bu kurumlar sayesinde Osmanlı devletinde zengin fakir herkesin bir günlük yiyeceği garanti altına alınmıştır (Genç, 2013). Ancak 19. yüzyıl ile Batı iktisadi sisteminin hâkim iklimine giren Müslüman toplumlarda vakıf kurumları adım adım etkilerini kaybetmişlerdir. Günümüzde vakıf kültürü kısmen devam etmekle birlikte eski gelir dağılımını dengeleyici güçlerini yitirmişlerdir.

ğ) Faiz, Ortaklık Yapıları ve Karz-ı Hasen

İslam ekonomisinde faiz yasaklanırken yerine ortaklık yapıları ve ticaret amacı güdülmeyen durumlarda karz-ı hasen tavsiye edilmiştir. “Faiz yiyenler

(kabirlerinden), şeytan çarpmış kimselerin cinnet nöbetinden kalktığı gibi kalkarlar. Bu hal onların «Alım-satım tıpkı faiz gibidir» demeleri yüzündendir. Halbuki Allah, alım-satımı helâl, faizi haram kılmıştır...” şeklinde belirtilmiştir (Bakara 2/275). İktisadi açıdan bakıldığı zaman faizin gelir dağılımını bozan bir yapısı olduğu görülmektedir. Kapital sahibinin risk almadan tüm riski karşı tarafta yer alan girişimciye devretmesi, büyük resimde kapital sahiplerinin sürekli kazanarak zenginliğin toplumun küçük bir kısmında temerküz etmesine sebep olurken, girişimcilerin bazen kazanıp bazen de ellerindeki her şeyi kaybetmelerine yol açabilmektedir. Yine ticari amaçlı olmayan ve ihtiyaç durumunda alınan faizli borçlarda da zaten sıkıntıda olan kişilerin üzerine daha da fazla yük bindirilmesine ve borcun ödenememesi durumunda zorda olan borçlunun her şeyini kaybetmesine neden olabilmektedir. Yukarıdaki ayet de göstermektedir ki, İslam ekonomisi kapitalizmin ‘faiz kapitalin kirasıdır’ önermesini kabul etmemekte, toplum ve ekonomi açısından zararlı olduğunu belirtmektedir.

Faizin İslam’da yasak olmasının bir sebebi de İslami olarak paranın kendine ait bir değerinin olmamasıdır. Dolayısıyla kiraya verilebilir veya satılabilir bir meta değildir. Ancak diğer kaynaklarla birleşerek üretken hale gelir ise değer kazanır (Mannan, 2016: 7).

Ayrıca faiz ile verilen kredi, sıfır sonuçlu işlem (zero sum game) olmaktadır. Faiz, artı değer üretici özelliği bulunmayan batıl mal transferi yöntemi olarak geçmektedir. Faizin klasik fıkıh kaynaklarındaki en yaygın tanımı “sözleşmede şart koşulan (karşılıksız) fazlalık” şeklindedir (Bayındır, 2015: 26-29).

Nisa 29. ayette yer alan “*Ey iman edenler! Karşılıklı rızaya dayanan ticaret olması hali müstesna, mallarınızı, bâtil (haksız ve haram yollar) ile aranızda (alıp vererek) yemeyin...*” prensibi de faiz yasağını taraflardan birinin diğerinin malını haksızlık ile yemesi olarak tanımlamış ve para kazanma amacı ile yapılan finansal işlemlerde karşılıklı rızaya dayanan ticaretin yapılması gerektiğine işaret etmiştir. Nitekim Hanefi alimi Kâsâni de şirketler için “Kar ancak sermaye, emek veya riske katlanma sonucunda elde edilir” demiştir. (Bayındır, 2015: 20).

İslami finansın temel yaklaşımı girişimcilere ortaklık yapıları (mudarebe, muşareke vb.) ile finansman sağlanması yönündedir. Böylece risk hem girişimci hem de fon sağlayan arasında paylaşılmaktadır. Bu durum, finanse edilecek projelerin daha iyi bir elemenden geçmesine neden olurken, kısa vadede kâra geçemeyen projelerin de faiz

ödemesi gibi borç yükleri altına girmemelerinden dolayı, daha fazla yaşama şansı bulmalarına sebebiyet vermektedir.

İslami ekonomik anlayış faize izin vermeyerek faiz kaynaklı gelir dağılımı bozukluklarının önünü almaktadır. Kapital sahiplerini girişimciler ile beraber ortaklık yapıları kurarak risk almaya iten yapı, kazanç ve kaybın taraflara adil bir şekilde dağılmasına olanak sağlayarak gelir dağılımına olumlu katkıda bulunmaktadır. Ayrıca verilen borç üzerinden gelir sağlanamaması kredi dinamiklerini de ciddi olarak değiştirmektedir. Borca dayalı faiz sisteminde büyük firmalar teminat gösterebildiklerinden ve daha düşük risk içerdiklerinden dolayı kredilerin büyük kısmını düşük fiyatlar ile bankalardan kullanabilirken, İslami sistemde ortaklık yapıları teminattan ziyade yapılan girişimin verimliliğinin yüksek olmasını önceliklendirmek durumunda kalmaktadır. Çünkü yüksek getiri ve projede kayıp yaşanmaması bu duruma bağlıdır, alıcının teminat gösterme kapasitesi veya büyüklüğü birincil öncelik değildir. Bu durum KOBİ'leri büyük firmalar ile fon bulmada daha yakın bir pozisyona getirirken oligopol yapıların gelişmesinin de önüne büyük oranda geçerek hem istihdama hem de tüketici katma değerine pozitif katkıda bulunmaktadır.

İslam ekonomisinde faizin olmaması, kısa vadede marjinal etkinliği düşük birçok yatırımın hayata geçmesinin de önünü açmaktadır. Zekâttan dolayı parasını âtil tutmak istemeyecek kapital sahipleri ortaklıklar yolu ile paralarını nemalandırmak durumundadır. Bu noktada sürdürülebilir ve uzun vadede kâr edebilecek yatırımlar ön plana çıkmaktadır. Bu da yeni ve uzun vadede ekonomiye ciddi katkıda bulunabilecek, ancak yeterli teminat gösterilemediği veya kısa vadede kâra geçemeyeceği düşünüldüğü için faizli sistemde finansman bulamayan birçok girişimin önünü açmaktadır. Böylece fonlar daha verimli projelere doğru doğal olarak kaymaktadır.

İslam ekonomisindeki bu prensiplere baktığımız zaman, dört üretim faktöründen (emek, sermaye, doğal kaynaklar ve girişim) sermayenin payı faiz değildir. Sermayeyi döner sermaye ve sabit sermaye olarak ikiye ayırmak da mümkündür. Döner sermayenin ticari ilişkiden kazancı kâr olurken, sabit sermayenin kazancı da kira olmaktadır. Bilindiği üzere girişimin payı da kârdır. Böylece sermaye sahipleri paralarını kullanırmak için girişimcilere muhtaçtır ve riski paylaşmak zorundadırlar. Bu durum sermaye sahiplerinin sürekli kazanan olmalarının (artık değeri kendilerinde

toplamlarının) ve riskten kaynaklı zararların diğer üretim faktörlerinin paylarından karşılanmasının önüne geçer.

Yine kapitalizmin evrelerine baktığımız zaman finans kapitalizmi son ve en baskın evredir. Çünkü zaman içerisinde kapital sahipleri faizli sistem ile zenginliği kendi ellerinde toplamışlar ve ellerindeki büyük ölçekli sermayelerle ekonominin her alanına kolayca girip çıkarak kârı maksimize edebilecekleri bir finansal sistemi küresel olarak inşa etmişlerdir. Finans sektörü giderek büyüdüğü için dünya üzerinde büyük bir gelir dağılımı bozukluğuna sebebiyet vermiştir. Günümüzde sermaye piyasaları reel ekonominin kat kat üzerinde hacimlere ulaşmıştır.

Yoksul girişimcilerin kendi ayakları üzerlerinde durabilecekleri geliri üretmelerinde sermaye eksiklikleri önlerini tıkayıcı bir rol üstlenmektedir. Girişimciler mevcut finansal sistem içerisinde ihtiyaç duydukları krediyi karşılayamadıkları için, gelir seviyelerini kendilerine yeter seviyeye taşıyamamaktadırlar. Bu da toplumda fakirliğin artmasına neden olmaktadır.

Ayrıca İslam ekonomisi sosyalist ekonominin haklı olarak kapitalizme getirdiği eleştirilere de fitri dengeleyiciler ile cevap vermektedir. Faiz yasağı ile gelir dağılımı bozukluğunu ciddi oranda engelleyen sistem ayrıca zekât ile bir zenginlik vergisi oluşturmuş ve gelir dağılımı bozukluğunu ikinci bir seviyede de azaltmıştır. Ayrıca çeşitli sadaka, karz-ı hasen ve vakıf uygulamaları ile zenginlerden fakirlere ciddi bir varlık transferine imkân vermektedir.

Faizin ticari alan dışında kullanıldığı önemli alanların başında bireylerin finansal ihtiyaç ve sıkıntıları gelmektedir. İslam ekonomisi dayanışmayı esas alması dolayısı ile karzın kullanımını tavsiye etmektedir. Karz-ı hasen ile dünyevi bir karşılık beklemeden verilen borca karşılık Allah'ın büyük ikramlarda bulunacağı "*Verdiğinin kat kat fazlasını kendisine ödemesi için Allah'a güzel bir borç (isteyene faizsiz ödünç) verecek yok mu? Darlık veren de bolluk veren de Allah'tır...*" ayetinde olduğu gibi birçok ayette belirtilerek bu durum teşvik edilmiştir (el-Bakara 2/245). "*Eğer (borçlu) darlık içinde ise, eli genişleyinceye kadar ona mühlet vermek (gerekir). Eğer (gerçekleri) anlarsanız bunu sadakaya (veya zekâta) saymak sizin için daha hayırlıdır*" gibi ayeti kerimeler ile de borcunu ödeyemeyecek durumda olanlara kolaylık gösterilmesi tavsiye edilmiştir (el-Bakara 2/280).

İslam ekonomisi faizin sosyal hayattaki yıkıcı etkilerine karşı ticari olarak ortaklık yapılarını ve sosyal ihtiyaçlara yönelik olarak da karz-ı haseni tavsiye etmiştir. Böylece toplumda hem kapitalin azınlık bir grubun elinde temerküzü engellenmekte, hem de finansal durumu kötü olan bireylerin toplum tarafından desteklenerek daha kötü duruma düşmelerinin önüne geçilmesi tavsiye edilmektedir. Bu çerçevede aynı kaynaklar ile faizli bir yapıya göre toplumsal faydanın çok daha yüksek olabilmesinin önünü açmaktadır.

h) Yoksulluk ve Emek

18. yüzyılın ortalarında Avrupa'nın en büyük üç şehri İstanbul, Londra ve Paris'tir. Bir milyon ile altı yüz bin arasında değişen nüfusa sahip bu üç şehir arasında en büyük olan İstanbul'da 1730'larda yapılan bir sayıma göre toplam 322 dilenci varken, Londra ve Paris'te ise nüfusun %10'u yani 60-70 bin dilenci mevcuttur (Genç, 2013). Aradaki büyük tezat Osmanlı ve Avrupa'da uygulanan iktisadi yaklaşımların bir sonucudur. Ticari kapitalizmin son demlerini yaşayan Avrupa başkentlerinde sömürgelerden gelen gelirlerle semiren bir burjuvazinin yanı sıra, fakirlik olgusu da çok yoğun bir şekilde yaşanmaktadır. İslam ekonomisinin hüküm sürdüğü Osmanlı'nın baş kentinde ise vakıfların işlettiği imarethaneler ve diğer kurumlar ile yoksulluk minimize edilirken açlık problemi tamamen ortadan kaldırılmıştır.

Marx mevcut ekonomik düzenin; üretim güçleri (toprak, emek, sermaye ve teknoloji) ve üretim ilişkileri (özel mülkiyet, ücret sistemi) ile altyapıyı oluşturduğunu ve bu altyapının sosyal üst yapıyı (din, hukuk ve idari yapı) oluşturduğunu iddia etmektedir. (Marx, 1976: 25; Ersoy, 2012: 345-347). Yani düşünür, inanç, düşünce ve sosyal kurumlardaki değişimleri üretim araç ve gereçlerindeki değişimlere bağlamaktadır. Bu değişimler sürecinde ise sistemden fayda ve zarar sağlayan sosyal sınıflar arasında menfaat çatışması olduğunu belirtir.

İslam ekonomisinde ise bilinç (üst yapı) ve fitri prensipler, toplumsal varlıkları (alt yapıyı) oluşturur. Yaratıcının koymuş olduğu temel prensipler (bireylerin kazanma iç güdüsü, verimlilik vb.) ile inanç birbiri ile uyumludur ve birbirini tamamlar. Yani bilinç fitrata dayalı olduğu için alt ve üst yapı birbiri ile uyumludur. Bu sistem toplum ile birey arasında denge kurmayı hedefler ve toplumun sınıflaşmasına uygun bir ortam hazırlamaz. Çatışma yerine dayanışmaya dayalı bir sistem oluşturarak hem kaynakların çok daha verimli kullanılmasını hem de insan mutluluk (utility) ve huzurunu maksimize etmeyi hedeflemektedir.

Bu dayanışma yapısında öncelikle insanın kendi emeği ile geçinebileceği bir ortam hazırlanmaya çalışılır. “*Bilsin ki insan için kendi çalışmasından başka bir şey yoktur. Ve çalışması da ileride görülecektir*” (Necm 53/39-40) ayeti ve “Hiçbir kimse, asla kendi kazancından daha hayırlı bir rızık yememiştir...” hadisi ile de teyit edilen, bireylerin rızıklarını kendilerinin kazanmalarının birey için önemi ve ideal bir kulun kendi rızığını kazanması İslam ekonomisinin temel prensipleri arasında yer almaktadır (Buhârî, “Büyû”, 15; “Enbiyâ”, 37). Büyük İslam düşünürlerinden Gazzali de insanın ihtiyaçlarını gidermek için çalışıp helal yollardan rızığını gidermesini ibadet olarak görmektedir (Gazzali, 1989: 201; Ersoy, 2012: 108).

İbn Haldun ise emeğin üretimin temel faktörü olduğunu belirtir ve “...insanların ortaya koyduğu çalışmalar (emek), onların sermayeleri hükmündedir. Çünkü rızık ve kazanç, insanların emeklerinin (mal / paraya dönüşmüş) değerinden başka bir şey değildir” demektedir. (İbn-i Haldun, 2004: 382).

Dolayısıyla çalışabilecek durumda olan fakirlerin istihdama yönettirmeleri ve yaşamlarını rahat ve onurlu bir şekilde idame edebilecekleri gelir düzeyini yakalayabilecekleri adil bir gelir dağılımı İslam ekonomisinin temel gerekleri arasındadır. Ancak çalışamayacak durumda olan fakir, çocuk, yaşlı ve engelliler gibi grupların da toplumsal dayanışma ve yardımlaşma ile ihtiyaçlarını bu sistemde rahatlıkla karşılayabilir durumda olmaları öngörülmüştür. Zekât, sadaka ve vakıf kurumları ile toplumdaki bu fakir kesimin ihtiyaçlarının giderilmesi hedeflenmiştir.

Fakirlerin sosyal ağlar ile desteklendiği böylesi bir ortamda, fakir insanların da çalışma arzu ve isteklerinin arttırılması ve onların toplumun şefkatini sömürmemeleri noktasında, “Fakirlik neredeyse küfür olacaktır” hadisi şerifi ile bireylerin fakir olmamak için meşru dairede ellerinden geleni yapmaları şiddetle tavsiye edilmiştir (Beyhakî, “Şuabu'l-İman”, IX, 12, Hadis No: 6188). Yine Hz. Muhammed’in şöyle dua ettiği nakledilmiştir; "Allah'ım, yoksulluk fitnesinin şerrinden, küfür ve yoksulluktan sana sığınırım" (Ahmed b. Hanbel, *el-Müsned*, 5/36, 39, 42, 44; 6/57, 207). Yani fakirliğin neredeyse küfür gibi inanan insanlar için en tehlikeli durumlardan biri olduğu vurgulanmış ve mümkünse çalışarak kazanmaları istenmiştir.

Vakıflara aktarılan zekât ve sadaka paralarının kullandırımında, çok fakir grupların acil ihtiyaçlarının giderilmesi için hibe etmenin önemli bir yeri vardır. Ancak iş yapabilen, girişimci olabilecek fakat yeterli sermayesi olmayan veya mevcut işini finansman eksikliği yüzünden sürdüremeyen fakir bireylere yönelik borç verme (karz)

yoluyla onları kendi ayakları üzerinde durabilir konuma getirmenin önemi büyüktür. Peygamberimiz (SAV)'in "Bir şeyi ödünç vermek, onu sadaka olarak vermekten hayırlıdır" hadisi de karz veya karz-ı hasenin önemini vurgulamaktadır (Ahmed b. Hanbel, *el-Müsned*, 1/463).

Sonuç olarak İslam ekonomisi emeği öncelemiş, emeği ile hayatını kazanabilecek fakirlere yardımcı olunarak iş hayatına kazandırılmalarını öngörmüştür. İş kurabilecek durumda olan fakirler için sadaka ve zekât ile acil ihtiyaçlarının giderilmesi öngörüldürken, orta ve uzun vadede karz-ı hasen ile emeklerini ekonomiye kazandırabilecekleri fonların sağlanması istenmiştir. İş kuramayacak ancak başkalarının işlerinde çalışabilecek kimseler içinse iş imkânlarının artmasını sağlayacak düşük vergi ve ekonomideki fonların ortaklık yapılarına yönlendirilmesi uygulamaları ile mevcut işletmelerin desteklenmesi öngörülmüştür. Yoksullukta en alt sınıfta yer alan, iş göremeyecek yaşlı, çocuk ve engelliler için ise sadaka ve zekât ile doğrudan kaynak aktarımı sağlanmıştır. Böylece yoksulların içinde bulunduğu kısır döngüyü kırabilmek için üç ayaklı bir ekosistem tasarlanmıştır. Yukarıda verilen Osmanlı'daki dilencilerin durumu ile ilgili örnekten de görülebileceği üzere İslam iktisadi ekosisteminin oluşturulduğu ortamlarda gelir dağılımı bozukluğu ve yoksulluk minimize olmuştur.

ı) Kalkınma ve İslam Ekonomisi

İbn-i Haldun'un kalkınma teorisi "ilmü'l ümran" a göre kalkınma için insanlara uygun bir ortam yani ekosistem oluşturulmalıdır. İnsanlar uygun bir ekosistem içerisinde yaşadıkları takdirde kalkınma gerçekleşecektir (Uludağ, 1999: 12; Ersoy, 2012: 120). İdeal bir ekonomik sistem insanlara emekleri ile üretebilecekleri kapasiteyi inşa eden bir eğitim, eğer girişimde bulunacaklarsa, emeklerinin yanı sıra gereken diğer üretim faktörlerini temin etmeleri için gerekli finansa erişebilecekleri adil bir finans sistemi ve başkalarının yanında çalışacaklar için gerekli istihdam olanaklarını sağlamalıdır. Bu resme kurumsalcı birkaç nokta da ilave edilerek ticaretin adil bir şekilde yürütülebilmesine imkân sağlayan adil bir hukuk sistemi ile firma ve bireylerin çalışma şevkini arttırarak ihtiyaç duydukları kaynakları da oluşturabilmelerine imkân verecek olabildiğince düşük vergiler ve adil bir vergi sistemini de eklemekte fayda vardır.

Kalkınma konusuna bir başka açıdan, Arif Ersoy'un, İslami kalkınma = imar x irfan formülasyonu çerçevesinden de bakmak mümkündür. İnsanın dünyayı imar

faaliyetleri veya başka bir ifadeyle ekonomik faaliyetleri ile, bölümün başlangıcında detaylı olarak açıkladığımız fitri bilgiyi ve dünyamızın ötesine taşan bir rasyonaliteyi, yani irfanı birleştirebilmesi, İslam ekonomisinin işaret etmiş olduğu zenginliğin belli ellerde toplanmadığı, açlığın olmadığı ve fakirliğin minimum olduğu, israfın olmadığı ve kaynakların en verimli şekilde kullanıldığı, insan sömürsünün olmadığı bir iktisadi sistemin oluşmasına imkân verecektir. Ömer Chapra da bu konu ile ilgili olarak manevi kalkınma olmaksızın maddi kalkınmanın olamayacağını belirtmiş ve “adil kalkınmanın tüm kaynakların “etkin” ve dengeli kullanımını gerektirdiğini ve iktisadi işlemlere ahlak boyutu katılmaksızın hem “etkinlik”, hem de “dengenin” tanımlanıp gerçekleştirilemeyeceğini” ifade etmiştir (Chapra, 2002: 27).

Farklı düşünürlerden ve İslam ekonomisinin yoksulluğun giderilmesi ile ilgili yaklaşımını incelediğimiz yukarıda yer alan bölümümüzden de görülebileceği üzere, toplumun tüm kesimlerini kapsayan bir kalkınmanın gerçekleştirilmesi için hem iktisadi kurumlar nezdinde hem de toplumdaki tüm bireyler nezdinde ciddi bir paradigma değişimine ihtiyaç duyulmaktadır. İslam ekonomisi, sistemin dengelenmesinde devlet ve kurumsal yapılara birtakım görevler atfederken, bireyleri de egoistik ya da “nefs-i emmareye”, yani bencil duygulara dayalı ve her bireyin kendi çıkarını öncelendiği bir paradigmadan daha dengeli bir bakış açısına geçmeleri yönünde teşvik etmekte ve bunun alt yapılarını kurmaktadır. Bu noktada adil paylaşımın gerçekleştirilmesi için ekonomik sistem kadar bireylerin de inisiyatif almaları ve bunun sosyalizmdeki gibi baskı ile değil özgür irade ile yapılması teşvik edilmiştir. Böylece fitrata uygun bir şekilde hem konan emeğe göre farklılaşan hem de tam rekabete dayalı serbest piyasadaki arz ve talebe göre değer biçilen bir ödüllendirme sistemi ile birey çalışmaya özendirilmiş, diğer yandan da bireyin israf ederek kaynakları heba etmesinin önüne geçilirken, zenginden fakire kaynak transferi sağlayan zekât ve sadaka teşvik edilmiştir. Yaşanan zenginlik transferinde vakıflar önemli bir aracı kurum olarak öne çıkarken, bu transferden yararlanan fakir bireylerden çalışabilecek durumda olanlara da kendi ayakları üzerinde durabilecekleri bir gayreti oluşturma yönünde ciddi bir motivasyon sistemi inşa edilmiştir.

Böylece İslam ekonomisi kalkınma için, bu bölümün önceki kısımlarında detaylı olarak ortaya konan sistemi birey, kurumsal yapılar ve devlet seviyelerinde, dayanışma ve fitrata uygun bir şekilde inşa etmiştir. Sistem faiz ve israf yasağı gibi kırmızı çizgiler belirlediyse de genel olarak gönüllülük esas alınmış ve üretim için gerekli

kaynaklar kadar insan emeğinin de verimliliğinin arttırılmasını sağlayacak bir ekosistemin kurulmasını gerekli kılmıştır. Gönüllülük ile ilgili gayretleri de boşa bırakmayarak manevi birtakım kazanımlar ile ödüllendirmiştir. Böylece maddi ve manevi alanın ancak birlikte ele alınması ile tüm toplumun refahının sağlanabileceği gösterilmiştir.

İlgili ekosistemde gelir dağılımı bozukluğu minimize edilirken, üretim teşvik edilmiş ve maddi dünyayı aşan bir rasyonalite ile bireylerin içsel denetimi de sağlanmıştır. Böylece sistem sadece devlet ya da sivil toplum tarafından değil (hisbe teşkilatı vb.) aynı zamanda bireylerin kendileri tarafından da denetlenen ve lokal çözümler ile en verimli şekilde işleyebilecek bir düzen oluşturmuştur (Yousri, 2005: 43). Her seviyede denetimi getiren bu yaklaşım doğru uygulandığı takdirde kurumsal yapılarda oluşabilecek rüşvet ve nepotizm gibi problemlerin de önünü alabilecektir.

İslam ekonomisinin sürdürülebilir kalkınma açısından en önemli rollerinden bir tanesi de israfın engellenmesi ile kaynak kullanımı ve çevresel etkilerin optimize edilmesidir. Bireylerin bilinçli yaklaşımları, yani tüm yaratılmışlardan yaratana karşı sorumlu olmaları dolayısıyla çevresel kirlenmeyi minimize ederek yaratılmışı koruma yaklaşımı ve bir adım ötesinde de hayvanlar başta olmak üzere tüm yaratılmışların ihtiyaçları için vakıflar aracılığı ile gerekli kaynakların ayrılması, doğanın sürdürülebilirliğinin sağlanması için önemli bir alt yapı oluşturmaktadır. Böylece hem gelecek nesillerin hem de doğadaki diğer yaşayan ve yaşamayan varlıkların sürdürülebilir şekilde var olma hakları gözetilmiş olmaktadır.

2.1.3.4. Diğer İktisadi Yaklaşımlar

Yukarıda bahsi geçen bu üç ana iktisadi akımın dışında da etkileri daha sınırlı iktisadi düşünce sistemlerinin yoksulluğun giderilmesi ile ilgili farklılaşan yaklaşımları olmuştur. Bu çerçevede 19. yüzyılda yaşamış olan milli ekonomi akımının temsilcilerinden H. Carey, İslam iktisadının görüşüne daha yakın bir tutum sergilemiş ve Yaratıcının insanı her şeyin merkezine yerleştirdiğini ve ekonomide de aynı durumun olması gerektiğini belirtmiştir. Düşünür, Malthus'un nüfus teorisini reddederek doğadaki insan nüfusu ile uyumlu olarak gıdanın da arttırılabileceğini savunmuştur. Emek ve sermaye arasında da emeğin en iyi şekilde eğitilmesi durumunda sosyal barışın oluşacağını, servet bölüşümünün sorun olmaktan çıkacağını ve bu durumda tüm tarafların çıkarı olduğunu savunmuştur. (Bell, 1967: 316-318; Ersoy, 2012: 314-315).

Yine aynı akımın temsilcilerinden F. List de klasiklerin servetin kaynağının emek olduğu düşüncesini kabul etmeyerek, zihni sermayenin servete kaynaklık ettiğini belirtmiştir. Düşünür zihni sermaye ile hem üretken güçlerin içinde yetiştiği toplumdaki aldığı değer ölçülerini hem de servet üretme gücünü sağlayan eğitim ve diğer kurumsal yapıların oluşturduğu servet üretme gücünü kast etmektedir. List, insana yapılacak yatırım ile toplumsal refahın artacağını savunmuştur (Bell, 1967: 307; Ersoy, 2012: 319-320).

19. yüzyılın sonları ve 20. yüzyılın başlarında ortaya çıkan kurumsal iktisadi akım klasik ve neo klasik yaklaşımı ciddi şekilde eleştirmiştir. Bu akımın kurucusu T. B. Veblen dünya tarihini dört aşamaya ayırmış ve ikinci aşama olan “vahşi (barbarian) aşama” döneminde toprak ve hayvan maliklerinin kölelerin ve serflerin (skolastik dönem köylüsü) ürettiği artık değere el koyarak servetlerini geliştirirken, bu sınıfı oluşturan geniş sınıfları da fakirliğe mahkûm ettiğini belirtmiştir. Bu dönemin ardından günümüzde de devam etmekte olan üçüncü aşamada, “kapitalizm aşaması”nda ise, köle ve serflerin yerini ücretli işçilerin aldığını, toprak maliklerinin yerini de kapital sahiplerinin aldığını belirterek aynı sömürünün günümüzde de devam ettiğini ve yoksulluğun temel kaynağının bu olduğunu belirtmiştir. Veblen, günümüzde büyük şirketlerin profesyoneller tarafından yönetildiğini ve böylece kapital sahiplerinin eskiden toprak maliklerinin yaptığı gibi emek vermeden, emek harcayan işçilerin (köle / serflerin (köylülerin) yerine) artık değerini sömürerek zenginleştiğini, dolayısı ile bu grubun “aylak sınıfı” olduğunu bir teori ile anlatmıştır. Düşünür, işsizliği ve kapitalizmde bazı dönemlerde yaşanan ekonomik ve finansal krizleri, günümüz aylak sınıfı olan kapital sahipleri ve iş adamlarının kârlarını maksimize etmek için her türlü yola başvurmalarına bağlar. Klasik ve neo klasik yaklaşımların bu aylak sınıfının çıkarları doğrultusunda şekillendiğini ve onların faydasını sağlarken diğer sınıfları fakirleştirdiğini belirtmiştir (Walker, 1993: 168)

2.1.4. Yoksulluk Kısır Döngüsünün Aşılması

Günümüzde yoksulluk kısır döngüsünün aşılmasında İslam ekonomisinin kalkınma yaklaşımının yapabileceği ciddi katkılar bulunmaktadır. Öncelikle yoksullukla mücadelenin tek bir kurum ya da bireyler aracılığıyla olamayacağını günümüz uygulamaları gözler önüne sermektedir. Dolayısıyla mevcut iktisadi düzenin oluşturduğu ekosistemde bazı değişikliklere ihtiyaç duyulmaktadır.

Öncelikli olarak kurumsal ve bireysel iktisadi davranışlara yön veren paradigmanın günümüz neoliberal iktisadi sisteminin çatışmacı / yarışmacı dünya görüşü yerine, İslam ekonomisinde yer alan dayanışmacı / yarışmacı iktisadi bakış açısını benimsemesine ihtiyaç vardır. Bu paradigma değişimi için eğitim öncelikle ele alınmalı ve toplumsal dayanışmayı sağlayacak değerler genç nesillere aktarılmalıdır.

Ayrıca eğitim sistemi insanların üretim yapabilmelerine yönelik bir kapasiteyi de inşa etmelidir. Günümüzde ezberci eğitim sistemi yerine, öğrencilere kapasite inşa edilmesini odağa alan bir eğitim anlayışına dönüşümün ilk adımları ülkemizde de atılmaya başlanmıştır. Bu alanda kat edilmesi gereken uzun bir yol bulunmakla birlikte, sadece teknik kapasite inşası da yeterli olmayacaktır. Bu çalışmaya paralel olarak ahlaki değerler, topluma hizmet ve sosyal girişimcilik gibi iktisadi dayanışmayı da önceleyen eğitimlerin uygulamalı olarak verilmesi büyük önem arz etmektedir. Günümüzde yaşanan yoksulluğa dayalı krizlerin yetersiz kaynaktan ziyade, kötü kaynak yönetimi ve iktisadi tercihlerin çatışmacı bir bakış açısı ile yapılması sonucunda oluşan verimsizliklerden kaynaklandığı gerçeği bu noktada tekrar hatırlanmalıdır. Bu bağlamda eğitimin içerisinde israf konusu da detaylı bir şekilde işlenmeli, öğrencilere bu alanda projeler yaptırılarak bu konunun içselleştirilmesi sağlanmalıdır.

Eğitim kadar önemli bir başka konuda, girişimcilerin gerekli finansal kaynaklara sağlıklı bir şekilde ulaşabilmelerinin önünün açılmasıdır. Firmalar ya da varlıklı bireyler için çalışan dev bir finansal sistem olmakla beraber, bankaların müşteri olarak kabul etmedikleri yoksul kitleler için finansal imkanlar çok kısıtlı ve maliyetlidir. Genelde tefeciler eliyle sağlanan yüksek faizli krediler, kalkınmadan ziyade kişisel yıkımlara neden olmaktadır. Bu alanda özellikle karz-ı hasen gibi karşılıksız verilecek borçların yoksul kitlelerin fakirlik kısır döngüsünü kırmalarında büyük desteği olacaktır.

Finansman konusundaki problemin bir diğer ayağı da mevcut firma ve şirketlerin ortaklık yapıları yerine faiz ile finansman kullanmaya mecbur kalmalarıdır. Faizli finansman modelleri, birçok firmanın kredinin batma riski ile karşı karşıya kalmasına ve birçok yatırıma da faiz oranının üzerinde kâr, yani net kâr elde edememe riskinden dolayı yapmama kararı almalarına neden olmaktadır. Ortaklığa dayalı finansman modellerinin tercih edilmesi bu riskleri büyük oranda bertaraf edeceği gibi, şirketlere daha sağlıklı büyüyerek istihdamı da artırma imkânı verecek ve girişimci olmayan

ancak çalışabilen büyük yoksul kitlelerin yoksulluk kısır döngüsünü aşabilmelerine imkân sağlayacaktır. Ayrıca mevcut faizli banka sisteminde yaşanan mevduatların toplumun tüm kesimlerinden toplanarak ağırlıklı olarak büyük firmalara düşük faizlerle kullanılması ve fon gelirleri olarak da büyük hesap sahiplerine daha yüksek faiz verilmesi yoluyla fakir ve orta gelirli kesimden varlıklı kesime zenginlik aktarılması uygulaması yerine riskin ve karın adil şekilde ortaklıklar yolu ile dağıtılabilmemesinin önü açılmış olacaktır.

Devletin de yoksulluk kısır döngüsünü kırmada önemli bir rolü vardır. Adil bir vergi sistemi, nepotizmin engellenmesi ve yolsuzlukların giderilmesi gibi yapısal problemlerin çözülmesi, hem yoksulların üzerindeki direk ve dolaylı yüklerin azaltılarak daha adil bir gelir dağılımına imkân verecek, hem de kaynakların daha verimli bir şekilde kullanılmasıyla birçok yeni iş imkânı oluşturulmasını da mümkün kılacaktır.

Böylesi bir toplumsal yapının kurgulanması ve aksiyona dökülmesi kadar, sürdürülebilirliğinin sağlanabilmesi için denetim sistemlerinin de sağlıklı bir şekilde kurgulanması büyük önem taşımaktadır. İnsanlar sağlıklı bir ekonomik ödüllendirme sisteminin olduğunu gördükleri ekonomik bir ekosistemde daha gayretli ve verimli çalışarak toplam verimliliği de arttıracaklardır.

Ahlaki değerleri sağlam ve toplumsal yardımlaşmayı önceleyen bir anlayışa sahip ekonomik aktörler, zenginden fakire hayır amaçlı kaynak aktarımı ve karşılıksız borç imkanlarını da ekonomiye kazandıracaklardır. Böylece yoksulluk kısır döngüsünde sıkışan kitlelerin eksik üretim faktörü olan finansman da mikrohibe ve krediler şeklinde kendilerine sunulacak, bu kitlenin içerisindeki iş yapabilen kişiler kendi emekleri ile yaşamlarını idame ettirebilir hale gelecektir. İş yapamayan yaşlı, çocuk, engelli vb. gibi gruplar da hibelerin aktarıldığı vakıf ve dernek gibi aracı kurumlar ile temel ihtiyaçlarına kavuşabileceklerdir.

Yukarıdaki bahsi edilen iktisadi ekosistemin oluşturulabilmesi durumunda hem fakirliğin minimize edildiği hem de toplumsal çatışma ile kaybedilen kaynak ve enerjinin toplumun kalkınmasına aktarılabildiği bir ortam oluşacaktır. Bu yaklaşım sadece o toplumdaki insan mutluluğunu değil aynı zamanda tabiat ile dengesini kurarak gelecek kuşakların kaynak ihtiyacını da koruyacak ve insan haricindeki canlılar için de optimum bir yaşam ortamının oluşturulabilmesine imkân sağlayacaktır.

2.2. Yoksulluğun Giderilmesinde Karz-ı Hasen Müessesesi

Karz, kullanılmakla tükenen misli bir malın bir taraftan diğer tarafa, daha sonra emsalini geri ödemek üzere verilmesidir (Dini Kavramlar Sözlüğü, 2010: 361). Diğer bir ifadeyle, nakit para veya altın, gümüş, arpa, buğday, hurma ve tuz gibi tartılabilen / ölçülebilen / sayılabilen bir mal veya benzerinin aynı ölçü ile geri almak üzere verilmesi durumudur. Kıyemîyat adı verilen ve piyasada benzeri bulunmayan veya bulunsa da aralarında önemli farklılıklar olan mallar arasında karz muamelesi yapılmaz (Bilmen, 1986: 94-104). Ayrıca karz işleminde taraflardan biri lehine herhangi bir menfaatin şart koşulmaması gereklidir (Kerimoğlu, 1985: 474-475).

Kur'an'da borç manasındaki karz ve türevleri on iki defa geçmektedir (Apaydın, 2001; 520-525). İktisadi açıdan bakıldığında, karz sürecinde verilen kapital üzerinde oluşması muhtemel alternatif kazanç, borç veren tarafından Allah rızası için ihtiyaç sahibi tarafa bağışlanmaktadır. Bu fedakârlık sebebiyle bu işleme “güzel borç” manasına gelen karz-ı hasen denilmiştir. Yani, maddi çıkar gözetmeksizin Allah'ın rızasını kazanmak ve ihtiyaç sahibinin sıkıntısını gidermek amacı ile verilen borçtur (Özgen, 2018).

Buradaki karşılık maddi değil manevidir. “*Verdiğinin kat kat fazlasını kendisine ödemesi için Allah'a güzel bir borç (isteyene faizsiz ödünç) verecek yok mu? Darlık veren de bolluk veren de Allah'tır. Sadece O'na döndürüleceksiniz*” (Bakara 2/245) ve “*Eğer Allah'a (rızası uğruna) karz-ı hasen (ödünç) verirseniz, Allah onu sizin için kat kat arttırır ve sizi bağışlar...*” ayetleri gibi birçok ayet ile karz-ı hasenin fazileti açıkça belirtilmekte ve toplum içerisinde dara düşen ihtiyaç sahiplerine yardım edilmesi teşvik edilmektedir (Teğabün 64/17).

Hz. Peygamber (S.A.V.) bir hadisinde şöyle buyurmaktadır:

Miraç gecesi cennetin kapısının üzerinde, 'sadaka on misli ile karşılır, borç ise on sekiz misli sevap ile karşılır' yazılı olduğunu gördüm. Cebrail'e ödünç vermenin sadakadan üstün olmasının sebebi nedir diye sordum. Cebrail, 'çünkü dilenci yanında olduğu halde dilenir. Hâlbuki borç isteyen kimse, ancak muhtaç olduğu için borçlanır' diye cevap verdi (İbn Mace, “Sadakât”, 19).

Bu hadis ile borç vermenin sadaka vermekten daha hayırlı olduğu belirtilirken, borç alan kişinin dilencilikteki gibi bunu sürekli bir durum olarak görmediği ve dara düştüğü dönemi atlatıp geri ödemek üzere istediği de anlaşılmaktadır. Fakir kişi o anda

maliki olmadığı, fakat geri ödemek için malik olmayı umduğu para ya da malı kuvvetle muhtemel ekonomik döngü içerisine girerek üretebilecektir. Dolayısıyla iş yapabilecek insanlara hibe yerine borç verilmesi, borcu alan bireye olduğu kadar kişinin üreteceği ekonomik katma değer aracılığıyla topluma da fayda sağlayacaktır. Yine “Bir şeyi ödünç vermek, onu sadaka olarak vermekten daha hayırlıdır” hadisi de karza dayalı bir gelir dağılımını iyileştirici yaklaşımın, salt hibeye dayalı bir yaklaşımdan daha iyi olduğuna net olarak işaret etmektedir (Ahmed b. Hanbel, *el-Müsned*, 1/463).

İslâm ekonomisi bir yandan imkân sahiplerinin ihtiyaç sahiplerine karz vermesini teşvik ederken, borçluya da borcunu zamanında ya da imkânı varsa vadesinden önce ödemesini istemiştir. İmkânı olduğu halde ödemeyi geciktirmenin zulüm, ödeme niyeti olmaksızın borçlanmanın da hırsızlık olduğunun altını çizmiştir (Buhârî, “İstikrâz”, 12; Müslim, “Müsâkat”, 33; İbn Mâce, “Şadakat”, 11; Apaydın, 2001; 520-525).

2.2.1. İslam Ekonomisinde ve Kapitalist Düzendeki Karz; Karz-ı Hasen ve Faiz

Karz / borç tüm toplumlarda yaygın bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkmaktadır. Farklı ekonomik sistemler bu ihtiyaç ile ilgili farklı yaklaşımlar geliştirmiştir. Kapitalizm borca olan ihtiyaç için, üzerine faiz eklenerek ihtiyaç sahibine verilmesini öngörmüşken, İslam ekonomisi faizi yasaklayarak karz-ı hasen ile dayanışmayı tavsiye etmiş, büyük ticari borç ihtiyacı için de ortaklık yapılarını ortaya koymuştur.

Kapitalizm borcun bizzat kendisini ticari bir emtia veya alıp satılan bir hizmet gibi düşünmüş, toplumdaki bu talep ile arzın buluştuğu, denge noktasının fiyatı belirlediği bir piyasa ortamı oluşturmuştur. Borç verme meselesini ticari bir faaliyet olarak görerek, bu işlemin kârını faiz olarak tanımlamış ve faiz ticaret gibidir yaklaşımını benimsemiştir. Riskin tamamen borçluya yüklendiği bu yaklaşım sonucunda kapital sahipleri giderek güçlenmişler ve ekonomik yapı içerisinde hem bireysel hem de ticari borçlanmanın norm haline gelmesini sağlamışlardır. Borçluluğun devletten bireye toplumun her katmanında yaygınlaşması sonucunda borç seviyeleri ve finans sektörü reel ekonominin çok ötesine ulaşan boyutlara ulaşmıştır. 2020 yılı sonu itibarıyla küresel toplam borç dünya GSYİH'nin %355 seviyesine çıkarak 281 trilyon dolara ulaşmıştır (Maki, 2021). Türev ürünler ve diğer finansal hacimler de hesaba katıldığında bu rakam birkaç katına çıkmaktadır.

İslam ekonomisinde ise borçluluk durumu temelde istenmeyen bir durumdur. Yani kapitalizmde norm haline gelmiş olan borçluluk, İslam ekonomisinde arızidir. Zaruret

durumlarında toplumsal dayanışma ile karz-ı hasenin devreye girmesini ve zor durumda olanın ekonomik olarak ayağa kalkmasına yardımcı olunmasını, karz-ı haseni ödeyemeyecek duruma gelen fakirlerin borçlarının zekât ve sadaka yolları ile kapatılarak tekrar İslam ekonomisindeki iktisadi norm olan borçsuzluk durumuna geri dönülmesini hedefleyen bir altyapı oluşturulmuştur. Ticari kredilere olan ihtiyaç için ise borçlanmak yerine ortaklık yapılarının kurulması ve riskin paylaşılması öngörülmüştür.

Faiz ile ilgili olarak "...faiz, hem eylemin hem de o eylemden (krediden) sağlanan gelirin ismidir" denmektedir (Bayındır, 2015: 30). Karz-ı hasen işleminde ise borç verme eyleminden herhangi bir gelir elde edilmemektedir. Mukrizin (karz veren), verdiği ödünç nedeniyle müstakrizden (karz alan) bir menfaat istemesi haramdır. Çünkü karzdaki fazlalık faizdir. Fakat mustakriz isterse mukrize bir şarta dayalı olmadan hediye verebilir, ikram edebilir (Bilmen, 1986: 99-100). Dolayısıyla özellikle finansal olarak dara düştüğü için borç ihtiyacı içerisinde olan bir kimse açısından, karz-ı hasen ile borç alma imkânı, kişinin finansal tıkanıklığını çözerek ekstra bir yükün altına girmeden borcu zamana yayma imkânı oluşturmaktadır. Faiz ile borçlanan kişi açısından ise tıkanıklık o an için çözülsün bile daha büyük bir yük zamana yayılmış bir şekilde dardaki kişinin uzun vadede ayakta durabilmesini zorlaştırmaktadır.

Dara düşüp faiz ile borç alan kişilerin bir kısmı uzun vadede kendisini toparlayabilirken bir kısmı ise iflasa ya da iktisadi açıdan fakirliğe doğru sürüklenebilmektedir. Bu durum da büyük resimde toplumdaki gelir dağılımı dengesini günümüzde de olduğu gibi daha bozuk bir hale getirmektedir. Halbuki karz-ı hasen ile borç alan kişiye ekstra bir yük binmemekte ve içine düştüğü dar boğazı aşması desteklenerek ekonomik olarak negatif etkilenmesinin önüne geçilmekte, böylece gelir dağılımı bozukluğu pozitif olarak etkilenmektedir.

Günümüz faizli finansa dayalı iktisadi ekosistemde, karz-ı hasene neredeyse rol verilmemektedir. Ekonomik rasyonalite sadece maddi karşılıklar ile sınırlı olduğu için "rasyonel" zenginlerin paralarının alternatif kazancından fedakârlık etmeleri makul gözükmemektedir. İslam ekonomisinde ise, *"Verdiğinin kat kat fazlasını kendisine ödemesi için Allah'a güzel bir borç (isteyene faizsiz ödünç) verecek yok mu? Darlık veren de bolluk veren de Allah'tır. Sadece O'na döndürüleceksiniz"* ayetinden de anlaşılacağı üzere, karz-ı hasen verenlere büyük bir manevi kazanç vaat edilmektedir (el-Bakara 2/245). Yine *"Sadaka veren erkeklere ve sadaka veren kadınlara ve Allah'a*

güzel bir ödünç verenlere, verdiklerinin karşılığı kat kat ödenir ve onlara değerli bir mükâfat vardır" ayeti de karz-ı hasenin büyük manevi karşılığını teyit etmektedir (el-Hadîd 57/18). Dolayısıyla karz-ı hasen işlemi, borcu alanın ve toplumun faydasına olduğu kadar, borç verenin de büyük manevi kazanımlar edinmesine imkân sunmaktadır. Manevi kazanımlar vasıtasıyla İslami ekonomik birey açısından karz-ı hasen rasyonel bir seçim haline gelerek, bu konseptin gerçek hayatta da karşılık bulmasının zemini hazırlanmakta ve toplumsal fayda maksimize olmaktadır.

2.2.2. Tarihte Karz-ı Hasen

İslam toplumlarında karz-ı hasen yöntemi başlangıçtan 20. Yüzyıla kadar yaygın bir finansman yöntemi olarak kullanılmıştır. Asr-ı saadet döneminde farklı rivayetlerde Hz. Peygamberin karz alıp verdiği rivayet edilmektedir. Hz. Peygamber'in bir kişiden genç bir deve ödünç aldığı ve Ebu Rafi'yi zekât develeri gelince aynı yaşta bir deve vermesi için görevlendirdiği yer almaktadır (Buhârî, "İstikrâz", 4, 6, 7; Müslim, "Müsâkat", 118-122; Apaydın, 2001; 520-525). Bir başka rivayette ise Hz. Peygamber'in karz olarak aldığı arpa mukabilinde kalkanını rehin verdiği aktarılmıştır (Apaydın, 2001; 520-525).

Hz. Peygamber bireysel karz alışverişinin yanı sıra devletin zekât gelirlerinden bir kısmını da Tevbe suresi 60. ayet doğrultusunda borcunu ödeyemeyenler için fon olarak ayırmıştır. Elinden geleni yapıp aldığı karzı ödeyemeyenlerin borcu beytülmaldeki bu fondan karşılanmıştır (Buhârî, "Nafakat", 15; Müslim, "Ferâ'iz", 15-16; İbn Mâce, "Sadakat", 21; Apaydın, 2001; 520-525). Örneğin Muaz b. Cebel'e mali sıkıntı çektiği bir dönemde Hz. Peygamber beytülmalдан destek kredisi yani karz-ı hasen vermiştir (Hamidullah, 1991: 899-900; Çelik, 2016:119-120).

Dört halife döneminde de beytülmaldeki uygulamalar daha da kurumsallaşarak devam etmiştir. Ancak Emeviler döneminde Ömer b. Abdülaziz istisna oluşturacak şekilde zekâtındaki kurumsallık kaybolarak (bu dönemin Hz. Osman'dan sonra başladığını ifade eden düşünürler de vardır) tamamen kişiye bırakılmış bir mükellefiyete dönüşmüştür (Yeniçeri, 2013:125-126; Tabakoğlu, 2008: 349; Çelik, 2016: 20).

Karz-ı hasen uygulamalarının Abbasiler döneminde de devam ettiği görülmektedir. On sekizinci - yirmi birinci Abbasi halifeleri Muktedir-Billah, Kahir-Billah, Razi-Billah ve Müttaki-Lillah (hicri 300 – 333 yılları arası) dönemlerinde ve hicri 4. asır

başlarında karz-ı hasen uygulamaları yapıldığı kaynaklarda yer almaktadır (Siddiqi, 1992; Yussof, vd., 2015: 16)

Selçuklular döneminde kurulan ve Osmanlılar döneminde devam eden ahilik esnaf birliklerinde de orta sandığı ya da esnaf sandığı aracılığı ile karz-ı hasen kullandırıldığı görülmektedir. 13. yüzyılda İğdişlik örgütlenmesinin devamı olan ve fütüvvet teşkilatını örnek alan ahilik teşkilatında esnaflar arası dayanışma ve yardımlaşma esas alınmış ve bu sosyal yapı tüm Anadolu'daki şehir ve köylere yayılmıştır (Çeven, 2020: 124, 130). Bu yapı ve onun devamında 21. yüzyılın başlarına kadar devam ettiği görülen Lonca teşkilatında, ilgili teşkilat üyelerinin haftalık ya da aylık olarak yaptıkları ödemeler ile sandık oluşturularak hem üyelerin ölüm, yangın, maddi darlık gibi sıkıntılı dönemlerinde -bir nevi sigorta vazifesi görerek- ihtiyaçları karşılanmıştır, hem de işini genişletmek isteyen ya da başka ihtiyaçlar için finansman ihtiyacı duyan üyelere karz verilmiştir. Bu fonksiyonların dışında sandıklardan toplumun ve yoksul kesimin ihtiyaçlarına yönelik; fakirlere yiyecek dağıtma, hastalara ve dara düşenlere maddi yardımlarda bulunma gibi, birçok infakta bulunulduğu da görülmektedir (Şeker, 1991: 173-180)

Osmanlı dönemindeki bir başka karz-ı hasen uygulaması da mahalle sandıklarında görülmektedir. Bu yapılara mahalle sakinleri tarafından düzenli aidat ödemeleri, adak ve sadaka benzeri fon aktarımları yapılırdı. Bu sandıklar, ihtiyaç sahiplerine borç vermenin yanı sıra, evi yanan varsa evinin yeniden yapılması gibi bir nevi sigorta işlevi görür, ayrıca yetimlere yardım gibi infak fonksiyonlarını da ifa ederdi (Lewis, 1973: 151-152; Şeker, 1991: 180).

Orta / esnaf sandıkları ve mahalle sandıklarının yanı sıra tekaüt sandığı, teavün sandığı, çarşı sandığı, eytam sandığı vb. birçok sandık uygulamalarının da toplumun her kesimine yayıldığını görmek mümkündür. Bu sandıkların toplumda gördüğü fonksiyonlara bir örnek olarak 18. yüzyıl seyyahlarından De la Motraye;

Osmanlı ülkesinde birisinin evi yanıp bütün aile efradının dünyalık namına nesi varsa hepsi kül olup gitse bile, diğer toplumlarda görülen kadın hıçırıkları ve çocuk ağlamaları onlarda görülmez. Bütün servetleri böyle yok olmuş kimselerde Allah'ın takdirine karşı tam bir tevekkül ve teslimiyet görülür. Hayırsever ahali, ona derhal evin yeniden inşa edilip döşenmesine kâfi gelecek miktarda, hatta bazen lüzumundan fazla yardımda bulunur.

şeklinde o dönemdeki uygulamanın sonuçlarını bize aktarmaktadır (La Motraye, 2007: 74).

Yine para vakıfları içerisinde de karz-ı hasenin yer yer kullanıldığı görülmektedir. İslam'ın ilk dönemlerinde vakıf daha ziyade gayri menkul olarak uygulandığı için vakıf aracılığı ile finansman ilk dönemlerde pek görülmemektedir. Ancak sonraki dönemlerde gelişen şartlar ile menkul malların da vakıf olarak kabulüne cevaz verilmiştir. Nakit para da menkul mal kapsamında yer almış ve 13. yüzyıldan itibaren para vakıfları da giderek yaygınlaşmış ve sisteme eklenmiştir.

Bazı vakıfnamelerde, vakfedilen nakit paranın karşılıksız olarak muhtaçlara ve ekonomik olarak sıkıntı yaşayan kimselere karz yoluyla kullanılması ve kâr istenmemesi şart olarak konmuştur. Ahkamü'l-Evkaf'da vakıf mütevellilerinin karz-ı hasen ile işletilecek paranın başka yöntemler ile kâr getirecek şekilde kullanılmayacağı belirtilmektedir (Hilmi, 1978: 173; Sırım, 2019: 139)

Her ne kadar modern anlamda bireysel finansman sağlayan bankacılık sistemi ve batılı anlamda sigorta sistemi Osmanlı ekonomisine 19. yüzyılda girmiş olsa da esasen bu ihtiyaçlar farklı şekillerde gideriliyordu. Sandıklarda verilen karz-ı hasen ve yardımlaşma prensibine dayalı hibe ile para vakıflarındaki muamele-i şer'iyye uygulamaları söz konusu finansman ihtiyaçlarını gidermekteydi. Böylece dara düşen insanların ihtiyaçları modern finansal sistemlerin aksine dayanışma içerisinde ve zayıfın üzerine yük bindirilmeden gideriliyordu. Uygulanan bu sistemin, gelir dağılımı bozukluğu açısından ve yaşanan iktisadi kriz / şoklara karşı kapitalist sisteme göre çok daha pozitif etkileri olduğunu da söylemek mümkündür.

2.2.3. Karz-ı Hasen, Sadaka, Emek ve Kalkınma

Bir başka hadiste “Bir Müslüman, bir başka Müslümana iki defa karz verecek olursa, mutlaka bir defa sadaka vermiş gibi olur” denmektedir (İbn Mâce, “Ahkâmü'l-Kur'an”, 19). Daha önce belirtilen hadislerle çelişir gibi gözükse de bu prensibin anlaşılması için hibe edilen paranın tek seferde verildiği ve geri gelmediğini, verilen borcun ise defalarca farklı kimselere kullanılabileceğini göz önünde bulundurmak gerekir. Yani X birim karz defalarca kullanılarak, X birim hibeden çok daha faydalı hale gelmektedir. Borç için kullanılacak birim sermayenin, sadaka için kullanılacak birim sermayeden hem maddi hem de manevi olarak çok daha bereketli olduğu görülmektedir. Bu durumu bireysel düzlemde hayrı yapan kişiye olan manevi

katkının bir ölçüsü olarak görmek mümkündür. Ancak İslam ekonomisi perspektifinden bakıldığında da tabana yayılmış bir kalkınma ve gelir dağılımı bozukluğunun giderilmesi hedeflerine yönelik, zengin kesimden fakirlere yönelik kaynak transferinde hibenin önemli rolünden daha da büyük bir rolün karz-ı hasen enstrümanına yüklenmiş olduğu görülmektedir.

Karz-ı hasenin ekonomik önemi, ihtiyaç sahibi bireylerin ekonomik durumlarını sürdürülebilir şekilde pozitif yönde geliştirebilmelerine imkân vermesinden gelmektedir. Bireyler ihtiyaç duydukları borca erişemez veya ancak yüksek maliyetlerle erişebilirlerse, buldukları durumdan daha fakir bir hale geleceklerdir. Bu kırılgan durumda bireyin öncelikli olarak karşılıksız borç ile müşkülünü gidermesi ve daha sonra üreterek bu borcu geri ödemesi, bireyin uzun vadede ekonomik artı değer üreterek kendi ayakları üzerinde durmasına olanak sağlayacaktır. Bu durum, bireyin borcunu ürettiği artı ekonomik değer ile karşılmasına, sonra da emeği ile para kazanmaya devam ederek hayatını muhtaç olmadan sürdürebilmesine olanak sağlarken, üretim sürecine katılarak üretimi arttırdığı için de toplumun refahının artmasına da katkıda bulunacaktır.

Sahabiden Ebu Zer el-Gifari'nin "Evinde yiyecek bulamayan kimsenin, insanların üzerine yalın kılıç yürümediğine şaşıyorum" sözü ile bir toplumda yer alan fakirlikten toplumun varlıklı kesimlerinin de sorumlu olduğu net olarak ortaya konmaktadır (Karadâvi, 1987: 18; Günay, 2008: 312). Toplumda gelir dağılımı bozukluğu ve fakirlik varsa devletle beraber toplum da bu probleme çözümler üretmek zorundadır. İslam ekonomisinde infak konsepti çerçevesinde yer alan birçok çözüm enstrümanından yalnızca bir tanesi olan karz-ı hasen, sadece bir iyilik değil, aynı zamanda toplumdaki refahın artırılması yönünde bir vazife olarak da topluma yüklenmiştir.

İslam ekonomisi bir taraftan karz-ı hasenin toplumda yaygınlaştırılmasını desteklerken diğer yandan da insanlara emekleri ile geçinmeleri yönünde telkinde bulunmaktadır. "*Bilsin ki insan için kendi çalışmasından başka bir şey yoktur. Ve çalışması da ileride görülecektir*" (Necm 53/39-40) ayeti ve "Hiçbir kimse, asla kendi kazancından daha hayırlı bir rızık yememiştir..." hadisi ile hem fakir bireyler hem de tüm toplum üretmeye teşvik edilmektedir (Buhârî, "Büyû", 15, "Enbiyâ", 37).

Bu çerçevede Hz. Peygamber (SAV) Müslümanlara örnek olarak kendi bireysel işlerini dahi mümkün olduğunca kendisi görmüş, böylece kimseye yük olmamaya

gayret göstermiştir. Sadece sadaka vermek kişileri yardıma muhtaçlıktan kurtarıp kendi ayakları üzerlerinde durma ve başkalarına muhtaç olmama imkânı vermediği için, mümkün olan durumlarda çalışıp üretebilen insanlara karz ile üzerlerindeki finansal yükü öteleyebilecekleri imkânların oluşturulabilmesi çok daha uygundur.

Genelde insanın ve özelde müminin, mümkün olduğunca kendi onuru ile ayakta durabilmesi ve Allah'tan başkasına muhtaç durumda bulunmaması bireylerin önüne konulan bir idealdir. Böylece insana Allah'a kulluk ve dünyadaki diğer her şeyden özgür olabilmenin yolu açılmıştır. Karz-ı hasen de böylesi bir emeği koymak isteyen ancak ekonomik olarak önü tıkanan bireylerin önünü açma potansiyeli taşıyan önemli enstrümanlardan bir tanesidir.

Karz-ı hasen ile sadece bireyin kurtuluşu sağlanmış olmaz. Bireyin ürettikleri ile toplumda refah artışı da sağlanmış olur. Sağlanan sermaye ile kişinin emek ve bilgisi üretim sürecine dahil edilmiş olur.

2.2.4. Karz-ı Hasen ve Enflasyon

Karz-ı hasenin günümüzde yaygın bir şekilde uygulanabilmesi için geçmişte altın ve gümüş gibi para olarak kullanılan metallerde genel olarak karşılıklı olmayan enflasyon problemine yönelik bir çözüm üretilmesi de oldukça faydalı olacaktır. Madene dayalı para veya para yerine kullanılan metallerde, paranın satın alma gücü genel olarak maden ya da metanın içsel değeri ile korunuyordu. Ancak, malum olduğu üzere kâğıt paraya geçilmesi ile paranın satın alma gücü enflasyon oranında azalmaya başlamıştır. 1970'lerde paranın değerinin sadece parayı basan ilgili ülke ve ekonomisine duyulan güvene dayalı olarak belirlenmesi sürecinin başlaması ile birlikte enflasyon oranındaki oynaklıklar özellikle gelişmekte olan ülkelerde daha da artmıştır. Bu da borç veren açısından ek bir yük oluşturmaktadır.

Borç veren açısından bakıldığında, zaten karz sürecinde verilen kapitale ait muhtemel alternatif kazanç, borç veren tarafından Allah rızası için ihtiyaç sahibine bağışlanmaktadır. Günümüzde bu yüke, bir tedbir alınmaz ise enflasyon yükü de ek olarak gelmekte ve toplumda karz vermenin maliyeti yükselmektedir.

Günümüzde Pakistan'da Uhuvvet Organizasyonu ve Türkiye'de İKSAR Derneği gibi yapılar karz-ı hasene dayalı mikrofinans işlemleri yaparken enflasyon oranını yansıtmamaktadırlar. Mikrokredilerin genelde bir seneden kısa krediler olması da bunda önemli bir etkidir, ancak yapılan bağışların zaman içerisinde erimesi de

kaçınılmaz hale gelmektedir. Bu tip oluşumlar esasında karz-1 hasen ile birlikte enflasyon oranında örtük hibe de vermiş olmaktadır.

İlgili yapıların hedef kitlesinin ciddi yoksulluk çeken kesimler olduğu düşünüldüğünde karz-1 hasen ile birlikte örtük hibe verilmesinin, bu kitlelerin kendi ayakları üzerinde durabilmeleri açısından daha büyük bir pozitif katkı sağladığını söylemek mümkündür. Bu durum uygulamanın daha yalın hale gelmesine de sebebiyet vermekte ve kapitalist bir ekonomide hayır için borç verilmesine inanamayarak örtük birtakım çıkarlar olabileceğini düşünen kitleler ile iletişimi kolaylaştırmaktadır. Ancak karz-1 hasen uygulamasını daha geniş kitlelere yaygınlaştırmak ve ekonomik olarak daha üst grupları da kapsayacak şekilde genişletmek istendiğinde, enflasyon meselesinin çözümlenerek yük olmaktan çıkarılması önem arz etmektedir.

Bu konuya çözüm olarak karz-1 hasen borcunun, TEFE, TÜFE ortalaması gibi enflasyona ya da bir döviz ve maden sepetine endekslenmesi mümkündür. İktisadi açıdan bakılırsa enflasyon uygulaması en uygun çözümdür. Çünkü karzın verildiği ilgili ekonomideki alım gücünü en iyi yansıtan mevcut parametre budur. Döviz veya madenler, piyasalardaki dalgalanmaya bağlı olarak alım gücünden bağımsız değer, kayıp ya da kazançlar yaşayabilmektedir.

Karz üzerinde vade ile oluşan değer kaybının enflasyona endekslenerek telafi edilmesi hususu da Türkiye Katılım Bankaları Birliği Danışma Kurulu tarafından incelenmiştir. İlgili kurulun 15 no.lu “Enflasyona Endekli Hesaplar” ile ilgili kararında, “Enflasyonun olduğu ortamlarda para üzerinden yapılan bir karz akdi esnasında, geri ödeme yapılırken vade dönemindeki enflasyon farkının karz alınan miktar üzerine ilave edileceğinin kararlaştırılması meşrudur” şeklinde enflasyon farkı alınmasının fıkha uygun olduğu karara bağlanmıştır (TKBB, Enflasyona Endekli Hesaplar Kararı, 2019).

Yukarıda bahsi geçen ve karz-1 hasene dayalı kredi uygulamalarında bir çıkar olduğu şüphesine kapılan kesimler ile sağlıklı bir iletişim kurmak büyük önem arz etmektedir. Çünkü her ne kadar fıkhi ve iktisadi olarak bu konunun caiz olduğu kabul ediliyor olsa da toplumda birçok kişi Hz. Peygamber (SAV) dönemindeki paranın bugünkü paradan farklı olduğunun farkında değildir. Dolayısıyla enflasyon oranında da olsa borcun herhangi bir şeye çıpılanması faiz olarak algılanabilmektedir. Bu mesele günümüzde katılım bankacılığı alanında bile birçok tartışmalara yol açmaktadır.

2.2.5. Karz-ı Hasen ve Zekât İlişkisi

Zekât, sadaka ve karz-ı hasen, İslam ekonomisi içerisinde zengin kesimlerden fakir kesimlere kaynak aktarımı, yani infak mekanizmasının sac ayaklarını oluşturan farklı enstrümanlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Daha önceki bölümde karz-ı hasen ile sadakanın ilişkisini incelemiştik. Zekât bu üçlü içerisinde en önde geleni ve yoksulluk ile mücadelede başat konumda olanıdır. Fakat karz-ı hasen ile kesişmekten ziyade birbirlerini tamamlayan enstrümanlardır. "...Eğer namazı dosdoğru kılar, zekâtı verir, peygamberlerime inanır, onları desteklerseniz ve Allah'a güzel borç verirsiniz (ihtiyacı olanlara Allah rızası için faizsiz borç verirsiniz) andolsun ki sizin günahlarınızı örterim..." ayeti ile de bu iki enstrümanın refahın toplumun tüm kesimlerine aktarılması yönünde kullanımının teşvik edildiği görülmektedir (el-Mâide 5/12).

Zekât zorunlu bir kaynak transferi ya da hibe türü iken, karz-ı hasen'in gönüllülük bazlı ve geri ödenmek üzere verildiği görülmektedir. Her iki enstrüman da finansal olarak faizli kredilerin tersine, ihtiyaç sahibi kesimlerin üzerindeki yükü alarak ya da hafifleterek yardımcı olunmasına aracılık etmektedir. Maldan zorunlu veya gönüllü olarak hak sahiplerine vermeyi ifade eden sadaka, Bakara suresinin 276. ayeti ile Rum suresinin 39. ayetinde riba ile irtibatlı şekilde geçiyor. Söz konusu ayetlerin ilkinde "riba işleminden elde edilen gelirin mahvedilip sadakaların bereketlendirileceği" vurgulanırken diğerinde "insanların malları içerisinde artsın diye faize verilen malın Allah katında artmayacağı, Allah'ın rızası gözetilerek verilen zekâtın ise kat kat artacağı" haber veriliyor (Bayındır, 2015: 31). Yani zekât ve karz-ı hasen yoksullukla mücadele ekosisteminde birbirini destekleyen enstrümanlar olarak yer alırken, zekât karz olarak verilememekte, karz-ı hasen de zekât yükümlülüğüne sayılamamakta, birbirini tamamlayan iki enstrüman olarak yer almaktadırlar.

İş yapabilecek durumda olan ve borç olarak içinde bulunduğu ekonomik darlığı atlatabilecek bireylere karz-ı hasen kullandırılmasının hem birey hem de toplum için hibeğe göre çok daha faydalı olduğunu daha önce belirtmiştik. Karz-ı hasenin tekrar tekrar kullandırılabilir olması, fakirlikle mücadeleye toplumun ayırmış olduğu kaynakların çok daha verimli kullanılabilmesinin önünü açmaktadır. Ancak çalışamaz durumdaki yaşlı, çocuk ve engelliler gibi fakir kesimlere hibe verilmesi ihtiyacı vardır. Zekât tam da bu noktada önemli bir fonksiyona sahiptir. Dolayısıyla İslam ekonomisinde fakirlik ile mücadelede her iki enstrümanın senkronize bir şekilde

kullanımı öngörülmüştür.

"Sadakalar (zekâtlar) Allah'tan bir farz olarak ancak, yoksullara, düşkünlere, (zekât toplayan) memurlara, gönülleri (İslâm'a) ısındırılacak olanlara, (hürriyetlerini satın almaya çalışan) kölelere, borçlulara, Allah yolunda olana, yolda kalana mahsustur..." ayetinde de zekâtın verilebileceği gruplara işaret edilmektedir (Tevbe Suresi 9/60). Miskin ve fakirlerin ayrımı konusunda farklı görüşler olmakla beraber Hz. Ömer'e göre miskinler Müslüman ülkesinde yaşayan fakir zimmileri ifade etmektedir (Akyüz, 2006 :507). Bu görüşe göre, zekât İslam dininin bir rüknü olsa da tüm fakir insanları hedeflemektedir.

Her ne kadar zekât, karz-ı hasen olarak kullanılamazsa da borcunu geri ödeyemeyenlere verilebilir. Böylece karz-ı hasen ile öncelikle fakir kimsenin durumu düzeltilmeye çalışılabilir. Ancak bunda başarılı olunamazsa zekât parası ile borcun tamamı veya bir kısmı alacaklıya ödenerek borçlunun ekonomik olarak kötü bir duruma düşmesi engellenmiş olur, hem de borç verenin parası korunmuş olur.

Ayrıca fiziksel olarak bir engeli olmamakla birlikte herhangi bir zanaatı da olmayan kimselere iş eğitimi verilerek bu kimselerin üretim sürecine katılması temin edilebilir. Böyle bir durumda kişinin eğitim sürecinde hibe ile desteklenmesi ve sonrasında öğrendiği işi kurmak için karz-ı hasen ile finanse edilmesi gibi hibrit uygulamalar da mümkündür.

Karz-ı hasenin kurumsal olarak kullanıldığı yapılarda; örneğin bazı İslami mikrofinans kuruluşlarında, zekât, çalışanların maaşlarının ödenmesinde de kullanılabilir. "Zekâtı toplayan memurlar" statüsü bu kullanım için uygun bir kapı açmaktadır. "Günümüze uygun söyleyişle, bu pay, zekât gelirinin tarh, tahsil, koruma, harcanma vb. işleri için istihdam edilen bütün memurların maaş ve emekliliklerini içine alır" (Hamidullah, 1999: 198; Akyüz, 2006 :529). Böylece bu hayır kurumlarının sadakalar ile karşılanan masraflarını ciddi oranda kısmak mümkün olacaktır.

Zekâtın mikrofinans içerisinde kullanılabilmesi bir başka alan da daha önce bahsi geçen, verilen borçlarda oluşan enflasyon farkının kapatılmasıdır. Eğer fakir girişimcilere enflasyon farkı yansıtılmak istenmezse, arada oluşan bu fark onun adına zekât parası ile karşılanarak mikrofinans kurumuna ödenebilir. Böylece hem paranın erimesinin önüne geçilir hem de girişimcinin üzerindeki yük azaltılmış olur.

Zekâtın, karz-ı hasen ile beraber kullanımı ile geçmişte yaygın olarak kullanılan para vakıfları yeni bir yaklaşım ile günümüze taşınabilir. Para vakıflarının fon toplama tarafında karz-ı hasene dayalı kredi uygulamasını tamamlamak üzere sadaka kabul

edilebilir. Vakfedilen paralar borç olarak verileceği için enflasyon karşısındaki değeri de korunursa teorik olarak bir vakıf, “duran” varlık olarak sonsuza kadar tekrar tekrar kullanılabilir. Bu döngü sırasında batan borçlar da zekât ile yerine konabilir. Böylece para vakfı konsepti günümüze karz-ı hasen, zekât ve sadaka bileşenleri ile tekrar kazandırılabilir.

2.2.6 Karz-ı Hasen’in Karşılıklı Kullanımı: Tekarüz

Tekarüz kelimesi karşılıklı karzlaşma anlamında kullanılmaktadır. Genel karz-ı hasen uygulamalarında, tek yönlü bir fon kullandırımı varken, tekarüzde taraflar daha uzun erimli bir finansal ilişki oluşturmakta ve ihtiyaca göre farklı zamanlarda taraflar birbirlerine karz-ı hasen kullandırmaktadır. Tekarüz uygulamaları özellikle sandık uygulamalarında ve altın günü (ROSCA sistemi) diye halk arasında tabir edilen uygulamalar ya da tasarrufa dayalı faizsiz finans sistemleri ile karşımıza çıkmaktadır. Pek yaygın olmamakla birlikte bu uygulamaların dışında da tekarüze dayalı bazı öneriler gelmiştir. Örneğin Arif Ersoy tekarüz sistemini faizsiz bir banka modeli üzerinden kurgulamış ve müşteriler arasındaki tekarüz işlemlerinin banka tarafından organize edilmesini önermiştir. (Ersoy, 1987: 13-14).

Sandık uygulamalarında üyeler aylık belli miktarda katkıda buldukları sandıktan ihtiyaçları doğrultusunda karz-ı hasen ile borçlanabilmektedirler. Bu uygulamaların tarihi oldukça eskiye gitmekte ve özellikle esnaf birlikleri olan ahilik ve lonca sistemlerinde görülmektedir. Orta sandığı veya esnaf sandıklarından hastalık, yaşlılık veya kaza dolayısı ile çalışamaz duruma gelme, afetler gibi acil ihtiyaçlar için hibe tarzı yardımlar yapılmakta, hem de esnafın iktisadi olarak gelişimi için gereken fonlar karz-ı hasen ile borç verilmekteydi (Ceylan, 2013: 72). Sandık, üyelere gelen bağışlarla oluşturulurken, ihtiyaca göre verilen karzlar ile tekarüz sistemi uygulanıyordu.

Günümüzde de sandık uygulamalarını çeşitli dernek ve vakıf gibi STK’lar arasında görmek mümkündür. Bu kurumların oluşturdukları sandıklar tarihte olduğu gibi üyelere toplanan aidat ve giriş paralarını fon havuzuna koyup, talep edenlere kredi olarak kullandırmaktadırlar. Ancak daha ziyade faizli olarak kullanılan bu fonların arasında az da olsa karz-ı hasen ile de kullanılanlar da mevcuttur. Bu kullandırmalara örnek olarak MÜSİAD karz-ı hasen sandığı ilk akla gelen örnekler arasındadır. Bu kurumdan daha önce hem İstanbul hem de Anadolu’da yer alan bazı

derneklerde daha küçük çapta olsa da bu uygulamanın uzun yıllardır yürürlükte olduğu görülmektedir.

Yurt dışında bazı ülkelerde de karz-ı hasene dayalı sandık uygulamaları görülmektedir. Özellikle İran'da son 20-30 senede binlerce karz-ı hasen fonu oluşturulmuştur. Bu fonlar aile, işyeri, topluluk, köy ve büyük karz-ı hasen fonları olmak üzere çok çeşitli sosyal platformlarda oluşturulmaktadır. Bu organizasyonlar herhangi bir fazlalık talep etmemekle beraber oluşacak işlem maliyetini borcu alandan tahsil etmektedirler. Bu fona para koyan kişiler istedikleri zaman fonlarını kısmi ya da tamamen çekme hakkına sahiptirler. Genelde fonlar evlilik, sağlık ve ev edinme ihtiyaçları için kullanılmaktadır. İran'daki karz-ı hasen kurumlarında verilen borçların toplamının bankaların verdikleri fonlardan fazla olması, uygulamanın toplum nezdindeki yaygınlığını göstermektedir (Asgary, 2007; Obaidullah, 2008b: 39).

Altın günü (ROSCA sistemi) uygulamasının tarihi çok eskidir. Günümüzde özellikle kadınlar arası bir dayanışma türü olarak halen kullanılmaktadır. Tasarrufa dayalı finansman düşüncesi ise 1775 yılında ilk defa yapı tasarruf sandıkları olarak İngiltere'de hayata geçirilmiştir (Balta, 2021). Modern bağlamda da 1920'li yıllarda Almanya'da yapı tasarrufu sistemi olarak konut finansmanında kullanılmaya başlanmıştır. Günümüzde de Almanya'daki konut piyasasının %23'ü bu sistemle finanse edilmektedir. Dünyanın farklı ülkelerinde uygulanmakta olan bu sistem son yıllarda ülkemizde sayıları hızla artan tasarrufa dayalı faizsiz finans firmalarında da kullanılan enstrümanların bazılarında benzerlikler göstermektedir. Türkiye'deki kurumların faizsiz olarak icra ettikleri ve önce araba finansmanı ile 90'lı yıllarda başlattıkları sistem, sonraları konut alanına da uyarlanmıştır. Sistemde temel iki yöntemden biri olan elbirliği, grup ya da çekilişli sistem olarak adlandırılan yöntem, temelde tekarüz yöntemine dayanırken bireysel sistem daha farklı bir alt yapıya sahiptir (Koç, 2019: 34). Elbirliği sistemi ile ev ya da araba sahibi olmak isteyen müşteriler bir araya getirilerek fon oluşturulmakta, toplanan fonlar periyodik olarak çekilişle üyelere aktarılmaktadır. Bazı uygulamalarda, fonu alma sırası gelen müşterilerin evlerini alarak kira yükünden kurtuldukları düşüncesiyle aylık ödemelerine kira yardımı adıyla artış uygulanarak vadenin kısaltılması uygulaması da yer almaktadır (toplam ödemede miktar artışı olmamaktadır). Ancak (enflasyon oranını aşan) kira yardımı konseptinin faiz olduğu genel kabul gören bir husustur (Aydın, 2019: 52-56). Organizatör kurum da organizasyon ücreti almaktadır. Bu temel

tekarüz yapısı üzerine farklı ürünler geliştirilmiştir (Yazıcı, 2019: 226-228). Bu kurumlar ile ilgili uzun zamandır beklenen kanun da 2021 yılı mart ayında çıkmış ve bu kurumların daha sağlıklı işleyebilmesi için gerekli altyapının önemli bir ayağı oluşturulmuştur.

2.3. Günümüzde Yoksulluğun Giderilmesinde Mikrokredi ve Mikrofinans Kurumları

Günümüz bankacılık sistemi kredi kullanırken daha ziyade düşük risk içeren büyük ölçekli firmaları hedef almaktadır. Daha düşük hacimde de olsa KOBİ'lere yönelik kullandırmalar bulunmakla beraber, teminat göstermekten aciz fakir kesimlere yönelik kredi kullandırımı genel itibari ile mevcut değildir. İhtiyaç sahibi olan bu kesimin kendi ayakları üzerinde durmasını sağlayacak iş fikirleri ve becerileri olsa dahi, bu fikirlerini hayata geçirecek krediye erişimleri finansal sistem üzerinden mümkün olamamaktadır. Ayrıca mevcut finansal sistem düşük gelirli insanlara kredi dışı finansal hizmetleri de kârlı olmadığı gerekçesiyle bazı fakir ülkelerde sunmakta isteksiz davranmaktadır.

Bu alandaki boşluğu doldurmak ve özellikle fakir girişimcilerin yoksulluk kısır döngüsünü kırabilmeleri amacıyla mikrokredi ve mikrofinans hizmetleri geliştirilmiştir. Kesin sınırları çizilmiş bir tanımla beraber mikrofinans, konvansiyonel finans kurumlarının hizmet vermedikleri ya da kısıtlı hizmet verdikleri gelir düzeyi düşük kişi ve işletmelere sağlanan finansal hizmetlerdir. (La Torre ve Vento, 2006: 38). Mikrokredi de bu hizmetler kapsamında finansal teminat şartı aranmaksızın sağlanan kredi olarak tanımlanabilir.

Bir başka deyişle mikrofinansman veya krediyi, bir ekonomide resmi finans kuruluşlarına erişim olanağı bulunmayan ya da resmi finans kuruluşlarının hizmet sunmadıkları veya eksik hizmet sundukları yoksullar, düşük gelirli aileler ve bunların arasından çıkan mikro girişimciler için oluşturulmuş olan bir finansman yöntemi olarak tanımlamak mümkündür (Okumuş, 2010: 21). İş yapabilecek kapasiteye sahip yoksul kesimi kendi ayakları üzerinde durabilecekleri bir ekonomik seviyeye ulaştırmak amacıyla finansman eksiklerini gidererek üretime yönlendirmeyi amaçlayan alım gücü transferine mikrokredi ve bu hizmetleri veren kuruluşlara da mikrofinans kuruluşları denmektedir.

Konvansiyonel bankacılık mantığının dışına çıkarak finansal teminat yerine sosyal güvene dayalı krediler verme yoluna giden bu sistem, finans evreninde kendine yeni bir alan açmıştır. Kredi talebine finansal teminat gösteremediği için konvansiyonel bankalardan finansman alamayan yoksul girişimciler ya bu ihtiyaçlarını tefeci gibi çok ağır faiz talep eden birey ve yapılardan temin etmek zorunda kalmakta, ya da imkânları el veriyorsa bu krediyi hiç almamaktadır. Tefeciye giden fakir girişimciler ise ağır faiz yükleri altında birçok zaman hızla büyüyen bir kredi sarmalı içine düşerek orta ve uzun vadede çok daha büyük ekonomik problemlerle yüz yüze kalabilmektedirler. Diğer yandan kredi ihtiyacını gideremeyen fakir girişimciler de işlerini daha verimli hale getirememekte; örneğin dikiş dikmeyi bilen bir terzi dikiş makinesi alamadığı için istenen kalitede ve hızda üretim yapamamakta, dolayısı ile yoksulluk kısır döngüsü içerisinden çıkarak iktisadi olarak kendine yeter hale gelememektedir (Sancar, 2019a: 52-55).

Modern manada mikrofinans, Bangladeşli Muhammed Yunus'un 1974 yılında çalışmalarına başlayıp, 1983 yılında kurduğu mikrofinans alanında kurumsal olarak faaliyet gösteren Grameen Bank ile başlamıştır. Daha sonra Grameen modelinden esinlenerek dünyanın dört bir yanında kurulan mikrofinans kurumlarına öncülük etmesi nedeniyle Grameen Bank önemli bir çığır açmış ve milyonlarca insanın hayatına pozitif katkıda bulunulmasına vesile olmuştur. 2006 yılında bu çalışmalarından dolayı kendisine Nobel barış ödülü verilmiştir (Grameen Bank, 2019). Bu kurumlara infak edilen paraların tekrar tekrar fakirlere kullanılabilmemesi, bağış paralarının da verimli olarak kullanılabilmesini mümkün kılmış, hem de ilgili kapitalin bireylerin tek seferde tükettikleri bir yardımdan ziyade kendi ayakları üzerinde durabilecekleri mikro girişimci kredisi gibi kullanılması ile bireyler fakirlikten kurtarılmış ve kendi ayakları üzerinde durabilmelerine olanak sağlanmıştır.

2.3.1. Mikrokredi, Mikrofinans ve Yoksulluk

İçinde bulunduğumuz neoliberal iktisadi düzene getirilen eleştirilerin başında gelir dağılımı bozukluğunun geldiği daha önce belirtilmişti. Dünya nüfusunun yarısından fazlasının farklı seviyelerde yoksulluk çekmesi ve bu sayının gün geçtikçe artması, yaşanan ekonomik dar boğazların birçok ülkede ağır sosyal problemlere yol açması, kendi buldukları bölgelerde yaşama imkânının kalmadığını düşünen milyonların gelişmekte olan ülkelere doğru büyük göç hareketleri oluşturmaları ve bunun getirdiği insani krizler ve mevcut gelir dağılımı bozukluğunun

artarak devam etmesi gerçeğiyle dünyamız gün geçtikçe daha fazla yüzleşmektedir. Gelir dağılımı bozukluğunu azaltacak ya da zenginliğin belli ellerde toplanmasını, en azından, dengeleyecek ekonomik ve finansal girişimlere büyük ihtiyaç vardır. Bu girişimlerden bir tanesini mikrofinans kurumları oluşturmaktadır.

Mikrofinans, geleneksel olarak fakirlerin de fakirleri olarak tanımlanan kitleyi hedef almaktadır (La Torre ve Vento, 2006: 3). Sistemin dışında kalan bu kitlelerden iş yaparak üretim sürecine katılabilecek ya da küçük finansal dokunuşlarla verimini arttırarak kendisi ve çevresindekilerin ekonomik durumunu daha iyi hale getirebilecek bireylerin finansa erişimini mikrofinans kuruluşları sağlamaktadır. Bu gruptaki insanların konvansiyonel finanstan faydalanamaması ve genelde tefeciler dışında alternatif bir finansman imkânına sahip olmamaları, onları fakirliğe mahkûm etmektedir. Mikrofinans bu kitlelere iş yapmalarında eksik üretim faktörü olan kapitali sunarken, özellikle az gelişmiş ülkelerde bankacılık hizmetleri, finansal eğitim gibi birçok farklı alanda da katkıda bulunarak bu mikro iş yerlerinin yaşamasına ve gelişmesine imkân sağlamaktadır.

Genelde kadınların toplum içerisinde maddi açıdan daha güçsüz olmaları sebebiyle, mikrofinans kuruluşlarının mevcut uygulamalarında yoğun olarak yoksul kadınlara kredi verdiklerini görmekteyiz (Okumuş, 2010: 21). Yapılan bazı çalışmalara göre kadınların borçlarını geri ödeme ve tekrar yatırım yapabilme noktasında daha başarılı oldukları da görülmüştür. Ancak mikrofinans kuruluşları bu klasik kitlenin yavaş yavaş dışına taşmakta ve konvansiyonel kredilere erişimi olmayan küçük aile işletmeleri, mikro işletmeler ve bireysel çalışanlardan oluşan firmalara da cinsiyet ayrımı yapmadan mikrokredi kullanırlar. Ayrıca mikrofinans, geleneksel çok fakir hedef kitlesinden, görece daha iyi durumda olan fakat krediye erişemeyen fakir kitleye doğru genişlemektedir. (La Torre ve Vento, 2006: 3). Fakirin de fakiri ve fakir olarak tanımlanan müşteri kitlesine ayrıca finansal sistemden yararlanamayan göçmenler veya gelirlerini resmi olarak belgeleyememe gibi sebeplerden dolayı kredi alamayan kesim de dahil edilmelidir. (La Torre ve Vento, 2006: 3-4).

Fakirlikle mücadelede yoksul insanları içinde buldukları duruma göre farklı kategorilere ayırmak önem arz etmektedir. Yaşlı, çocuk veya sakat olup herhangi bir şekilde üretime katılamayacak olan kişileri bir kategoride incelerken, üretebilmek için fiziksel bir engeli olmayan, ancak eğitim ve finansman eksikliği nedeniyle işsiz olan

veya yoksulluktan kurtulamayacak kadar düşük geliri olan bireyleri de ayrı bir kategoride ele almak gerekmektedir.

Mikrofinansın hedef kitlesi sağlıklı, genelde üreten veya üretebilecek olan girişimcilerdir. Bu alanda hizmet veren kuruluşların, finansal hizmetlerin yanında çeşitli eğitimler ile (başka kuruluşlar ile iş birliği içerisinde olabilir) sağlıklı fakat bir alanda yetkinliği bulunmayan bireylere teknik yetkinlik kazandırarak hedef kitleyi genişletmeleri mümkündür. Fakat çocuk, yaşlı, engelli vb. gibi sosyal grupların mikrokredi değil, direk hibe kapsamlı yardımlar ile toplumsal hayata tutundurulmaları gerekmektedir (Sancar, 2019a: 52-55).

2.3.2 Mikrofinansın Tarihi Gelişimi

Mikrofinansın tarihi ile ilgili farklı tanımlamalar mevcut olsa da genel kabul modern mikrofinansın 2006 yılında Nobel barış ödülü alan Muhammed Yunus'un, 1974 yılında Bangladeş'te fakir köylülere yönelik çalışmaları ile başladığı yönündedir. Bangladeşli ekonomist, öğrencileri ile eğitim gezisinde gittikleri fakir bir köyde bambudan sandalye yapan bir bayan ile karşılaşmıştır. Kadının üretim için gerekli hammaddeyi almak için lazım olan 15 rupilik miktarı bir tefeciden haftalık %10'lara varan oranlarda faiz ile almak zorunda kaldığını görmüş ve kadına tüm bu işlemin sonunda sadece 1 rupi gibi çok küçük bir kâr marjı kaldığını öğrenmiştir. Kadının borçlanmayı uygun oranlar ile yapabilmesi durumunda kendisini fakirlikten kurtararak daha normal ekonomik şartlarda yaşayabilmesinin mümkün olduğunu gören Yunus, kendi cebinden ufak bir fon oluşturarak köydeki bambu örücülerine yetecek kadar kredi sağlamıştır. Yunus bu küçük miktar ile bunca insanın ekonomik olarak rahatça kendi ayakları üzerinde durabilecekleri seviyeyi yakalayabildiklerini görmüştür. Bankaların ve devletin aksi yönde tavsiyelerinin tersine Yunus mikrokredileri vermeyi sürdürmüştü ve 1983 yılında Grameen Bankası'nı kurmuştur. (Grameen Bank, 2019)

Grameen kelimesi Bengalcede köy anlamına gelmektedir. Banka konvansiyonel bankalardan farklı olarak finansal teminat değil güvene dayalı olarak fakirlere kredi vermektedir. Grameen Bankası Kasım 2019 tarihi itibari ile Bangladeş'te 2.568 şube, 20 bini aşkın çalışan ve 81.678 köyde (ülkedeki tüm köylerin %93'ü) 9,6 milyon müşteriye ulaşmıştır. Ortalama bir iş gününde banka, müşterilerin haftalık geri ödemelerinden 1,5 milyon doların üzerinde borç tahsili yapmaktadır. Borç alanların %97'si kadınlardan oluşurken, toplam geri dönüş oranı da %97'nin üzerindedir. Bu rakam Bangladeş'teki konvansiyonel bankaların geri dönüş oranlarından daha

yüksektir. Grameen modeli, aralarında ABD, Kanada, Fransa ve Türkiye gibi ülkelerin de yer aldığı 60 civarında ülkede uygulanmaktadır (Grameen Bank, 2020).

Yıllar içinde Grameen bankasını örnek alan birçok mikrofinans kurumu dünyanın farklı bölgelerinde hayata geçmiştir. Mikrofinans kurumlarının sayılarının artması ile modelde farklı uygulamalar da ortaya çıkmıştır. İslami mikrofinans da bu minvalde faiz hassasiyeti olan fakir girişimcilere yönelik olarak hayata geçirilmiştir. Bu gelişmeler ışığında Birleşmiş Milletler 2005 yılını “Dünya Mikrokredi Yılı” olarak ilan etmiştir (Parlakkaya ve Çürük, 2015: 63). Ardından 2006 yılında modern mikrofinansın kurucu babası sayılan Muhammed Yunus, Grameen Bank’ı kurarak dünyada fakirliğin azaltılması yönünde önemli bir kanal açtığı için Nobel ödülüne layık görülmüş ve mikrofinansın bilinirliği geniş kitlelere daha da yayılmıştır (Grameen Bank, 2019).

2019 yılı başında mikrofinans uygulamasının dünyada 140 milyonu aşkın müşteriye ve 124 milyar doları aşan bir hacme ulaştığı görülmektedir (Convergences, 2019: 2). Değişik kaynaklarda bu rakamın 200 milyonu geçtiği de zikredilmektedir (Reed, 2015: 5). Latin Amerika, Güney ve Doğu Asya ile Afrika gibi fakirliğin yaygın olduğu bölgelerde yoğunlaşsa da mikrofinans Avrupa ve ABD gibi iktisadi açıdan zengin olan ülkelerde de vardır. Kullandırılan kredilerin %80’ini kadınlara verilen krediler oluşturmaktadır (Convergences, 2019: 2). Gelir dağılımı bozukluğunun artmasıyla yoksulluk zengin ülkelerde de ciddi bir problem haline gelmekte ve mikrofinansa ihtiyaç duyulmaktadır. Dolayısıyla mikrofinans geliştirmekte olan ülkelerin yanı sıra gelişmiş ülkelerde de artan bir ihtiyaç haline gelmiştir.

Sektörde yer alan ilk 100 mikrofinans kurumu, kredilerin %76’sını sağlamaktadır. Hindistan, Bangladeş ve Vietnam mikrofinansın en yoğun kullanıldığı ilk üç ülkeyi oluşturmaktadır (Convergences, 2018: 2; Sancar, 2019a: 52-55). Mikrofinans kuruluşlarının organizasyon yapılarına baktığımız zaman STK, kooperatif gibi sivil toplum yapılarının ağırlıklı olarak kullanıldığı görülmekle beraber, bazı ülkelerde bankaların da bu alana girdikleri görülmektedir.

2.3.3. Fon Toplama Yöntemleri

Mikrofinans kuruluşları temelde bağışlarla toplanan paraları müşterilerine fon olarak sağlamaktadır. Ancak kurumlar büyüdükçe bağışlar yeterli kaynağı oluşturamamakta ve ilgili kurumların fon kaynaklarını arttırma yoluna gittikleri görülmektedir.

Öncelikli olarak daha önce de bahsettiğimiz gibi müşterilerinin mevduatlarını tutma ve onlara zorunlu tasarruf programları uygulayarak mikrokredi boyunca tasarruf etmelerini sağlama gibi uygulamalar yapmaktadırlar (Rafique ve Al-Mubarak, 2014: 157). Bu uygulamalar müşteriye tasarruf yapma ve paralarını yönetme kapasitesi kazandırmanın yanı sıra ek fon kaynağı olarak mikrofinans kuruluşunun da kullanımına izin vermektedir. Ayrıca müşterilere uygulanan mikrosigorta ve bazı İslami mikrofinans kurumlarında görülen sadaka sandıkları da ek fon havuzları olarak karşımıza çıkmaktadır (Akhuwat, Loan Products: 2019).

Rüşünü ispatlayan mikrofinans kuruluşları devlet veya özel sektörden yoksullukla mücadele için ayrılan fonlara erişim imkânı ya da ilgili kurumlar ile ortak proje geliştirme imkânlarına sahip olmaktadır (Akhuwat, Programs: 2019).

Son olarak da bazı mikrofinans kurumlarının bankalardan kredi alma yöntemine gittikleri görülmektedir. Bu kredilerin bir kısmı uluslararası kuruluşlar ya da devletler tarafından sübvansé edilen krediler iken bazıları da normal ticari kredilerdir (Block, 2012: 97) Afrika ve Asya bölgelerinde mikrofinans alanını karlı görerek bu alana giren bazı kurumların bankalardan faizli krediler aldıkları ve bu kredileri fahiş fiyatlarla fakir müşterilere sundukları da kayıtlara geçmiştir (Biswas,2010).

2.3.4. Ürün ve Hizmetler

Mikrofinans kurumları ihtiyaç sahibi kesimlere kredi ile birlikte birçok yan hizmet de vermektedir. Faizli ve faizsiz mikrokredi hizmetleriyle birlikte, bankacılığın gitmediği yerlerde tasarruflar için mevduat hesapları, ödeme, havale gibi temel bankacılık hizmetleri ve mikrosigortacılık hizmetleri de verilmektedir (La Torre ve Vento, 2006: 9). Verilen bu hizmetler kullanıcının bulunduğu ortamdaki bankaların yaygınlığı ve hangi kriterlerle finansal hizmetler sunduğu ile de ilgilidir. Özellikle hizmetlerini Bangladeş'teki Grameen bank ya da IBBL (İslami Bank Banladesh Limited) gibi konvansiyonel bankaların uzak oldukları köylere kadar indirebilmiş yapıların bu alanda hizmet çeşitliliği büyük katkı oluşturmaktadır.

Mikrofinans kurumlarının mevduat hizmeti vermeleri, mikrokredi programının bir parçası olan kazancın düzenli olarak biriktirilmesini takip etmek için önem taşımaktadır. Ayrıca mikrofinans hizmeti alan müşterilerin ödeyememe riskine karşı oluşturulan mikrosigorta (tekaful) hizmeti de yine mikrofinans hizmetleri içerisinde

öncelikli bir yere sahiptir. Bu yöntemlerle hem mikrokredi işlemleri sağlıklı bir şekilde yürütülmekte, hem de mikrofinans kurumu için ek kaynak oluşturulmaktadır.

Her ne kadar yurt dışı uygulamalarında kredinin yanı sıra, tasarruf mevduatı, EFT / havale işlemleri, ödemeler vs. gibi fakirlerin erişemedikleri bankacılık hizmetleri de mikrofinans ile sunulsa da Türkiye’de genel olarak bu hizmetlere erişimde herhangi bir zenginlik kısıtı bulunmadığı için bu alanlarda büyük bir ihtiyaç bulunmamaktadır. Nitekim Türkiye’de hizmet veren mikrofinans kurumlarının sivil toplum statüsünde yer alıp, bu tarz ek hizmetleri vermedikleri görülmektedir. Bu alanda öncelikli ihtiyaçların başında mikrotekafül / sigorta hizmeti gelmektedir.

Bazı mikrofinans kuruluşları, finansal hizmetlerin yanı sıra teknik ve sosyal eğitimler de sunmaktadırlar. Mikrofinans müşterilerinin genellikle çok düşük eğitim seviyelerine sahip olmalarından dolayı, onlara temel finansal okur yazarlık eğitimi, muhasebe, pazarlama, işlerini geliştirmeye yönelik yönetim eğitimleri, işlerini yönetirken takip etmeleri gereken etik / dini değerler ile ilgili eğitimler, az da olsa iş yapabilecek ancak teknik bilgisi olmayan müşterilere yönelik teknik eğitim hizmetlerine de rastlanabilmektedir (Ledgerwood, 1999: 63). Ayrıca bazı mikrofinans kurumlarında okur yazarlık ve sağlık gibi alanlarda bir takım sosyal hizmetler de sunulmaktadır.

2.3.5. Mikrokredi Modelleri

Daha önceki bölümlerde mikrofinans uygulamasını konvansiyonel bankacılık / finans uygulamalarından ayıran başlıca etmenin kredi kullanan kişilerin finansal bir teminat gösteremeyecek derecede fakir durumda bulunmaları olduğu belirtilmişti. Bu durumdan dolayı fakir girişimcilerin finansal hizmetlerden yararlanamadıkları ve eksik üretim faktörü olan kapitale ulaşamadıkları ifade edilmişti.

Finans kurumları açısından kredinin garanti altına alınması ve krediyi kullananların aldıkları borcu ödemek için tüm gayretlerini sergilediklerinden emin olunması noktasında teminat uygulamasının çok kritik bir rolü olduğu muhakkaktır. Mikrofinans kurumları da esasen bu temel prensibi farklı bir şekilde uygulamaya devam etmektedirler. Mikrokredi verirken finansal olarak teminat alamadıkları için genelde sosyal teminat / grup teminatı almaktadırlar. Bazen az sayıda organizasyon da dini ve sosyal teminatın harmanlanmasına dayanan usulleri kullanmaktadırlar.

Nitekim bu uygulamalar sonucunda çoğu zaman konvansiyonel bankaların üzerinde geri dönüş oranlarına ulaştıkları görülmektedir.

Bahsi geçen kredi sisteminin bel kemiği mesabesinde olan sosyal ve hibrit teminat yaklaşımları, farklı organizasyonlar tarafından farklı şekillerde uygulanmaktadır. Başlıca uygulamaları aşağıda yer almaktadır:

2.3.5.1. Grup Tabanlı Mikrokredi Uygulamaları

a) Grameen Bank Modeli

Bu yaklaşımda müşterilerden finansal bir teminat istenmez ve güvene dayalı bir ilişki kurulur. Konvansiyonel banka sistemindeki gibi müşterilerin bilgilerini bir data havuzundan ya da resmi kayıtlardan alıp kredibilitelerini ölçmek mümkün değildir. Dolayısıyla müşterinin sosyal geçmişi ile ilgili bir araştırma ve anket çalışması yapılır. Bu amaçla banka görevlileri, ilgili kişinin yaşadığı köy / mahalleye giderek borç taliplisi ve çevresi ile tanışır. Borç alacak kişinin başka kaynaklardan borç alma (konvansiyonel bankalar gibi) imkânı olup olmadığına, hakikaten fakir olup olmadığına bakılır. Ardından borç alan kişinin gelir getirici projesi incelenir. Proje ile borcunu ödeyip ödeyemeyeceğine bakılır. Daha sonra grup oluşturulması amacıyla diğer adaylar için de benzer süreçler izlenir. Grup üyelerinin uyumlu olmalarına ve benzer altyapılardan gelmelerine dikkat edilir (Grameen Bank, 2019).

Grup üyeleri belli bir eğitimden geçirilerek mikrofinans sisteminin ve kredinin nasıl işlediği, kredileri nasıl geri ödemeleri gerektiği ve daha büyük kredi alabilmek için neler yapmaları gerektiği onlara aktarılır. Daha sonra gruplar oluşturularak birbirlerinden sorumlu oldukları ve borç yükümlülüğünü beraber aldıklarına dair rızaları alınarak anlaşma imzalanır.

Grameen Bankası mikrokredi verirken aşağıdaki öncelikleri göz önüne almaktadır:

- Kredi verilen kişilerin fakirin de fakiri diyebileceğimiz en düşük gelir grubundan olması,
- Kadınlara öncelik verilmesi,
- Verilen kredilerin, fakirlerin farklı alanlarda ihtiyaç duydukları sosyal ve ekonomik girişimlere verilmesi. Örneğin ev, sıhhi tesisat, içme suyu, eğitim vb.

Krediler olabildiğince homojen yapıdaki beşer kişiden oluşan gruplara verilir. Bu gruplar bölgelerindeki diğer gruplar ile daha geniş merkezi bir kümeye dahil edilirler.

Gruplar her hafta toplanır. Buradaki amaç grup içi bağları güçlendirmek ve grup üyelerinin iş hayatında ihtiyaç duyabilecekleri danışmanlığı kendilerine sağlamaktır.

Katılımcıların yeni bir borç alabilmeleri eski borcu ödemelerine bağlıdır. Katılımcılar girişimde bulunacakları alanı kendileri seçerler. Ancak bu alanın hızlı bir şekilde gelir sağlayabilecek ve girişimcinin beceri ve yeteneklerine uygun bir alan olması istenir. Katılımcılar banka çalışanları kadar diğer grup üyeleri tarafından da yakın takip altında tutulurlar. Geri ödeme disiplini ve grup yardımlaşmasına çok dikkat edilir. Riskleri minimize edebilmek için kullanıcıların bir yandan az da olsa para biriktirmeleri istenir. Şeffaflık her aşamada uygulanır.

Kredi disiplinini sağlayan katılımcılara kredi alanı genişletilerek kuyu, mutfak veya daha geniş tarım için gerekli malzemeler, sıhhi tesisat, makine kiralama gibi alanlarda da finansman verilmeye başlanır. Buradaki amaç fakirlerin yoksulluk kısır döngüsünü kırabilecekleri adımları atmalarına yardımcı olabilecek finansmanı sağlamaktır. “Az gelir, az tasarruf, az yatırım, az gelir” kısır döngüsünde, bankalardan kredi alamayan fakir insanların tefecilerin eline düşmeden verimliliklerini arttıracak ve maliyetlerini kısacak yatırımları yapmalarına imkân tanınması hedeflenmektedir (Grameen Bank, 2019).

Genelde bir senenin altında bir süre için sağlanan krediler, oluşturulan grup içerisinde öncelikli olarak bazı üyelere (diğer üyelerin de onayıyla genelde beş kişilik grubun ilk ikisine) kredi olarak verilir. Haftalık olan geri ödemeler düzenli olarak yapılmaya başlanana, yani bir nevi borçlular rüştlerini ispat edene kadar diğer üyelere kredi verilmez. Ödemelerde herhangi bir aksaklık olursa tüm üyeler sorumlu tutulur ve kredi süreci askıya alınır. Böyle üyeler birbirlerine kefil oldukları için ödemelerin aksamaması noktasında birbirlerini takip ve kontrol ettikleri gibi gerektiğinde de yardımlaşma içerisine girerler. Bu kısa dönemli borçları başarıyla bitiren bireylere daha büyük kredi imkânlarının da önü açılmış olur. Örneğin Grameen’de ödemeler genelde 50 haftalık taksitlere bölünür. Böylece bireyler adım adım kredilerini ve işlerini büyütme imkânına kavuşurlar (Obaidullah, 2008b: 6-7).

Grameen modelinin kadınlar üstünde daha etkili olduğu görülmüştür. Ayrıca kadınların kazandıkları paraları ailenin / çocukların temel ihtiyaçlarına daha fazla harcadıkları düşüncesiyle, başta krediler kadın ve erkekler arasında eşit dağıtılırken günümüzde kredilerin %90’ı kadınlara verilir hale gelmiştir.

Gruplar oluşturulduktan sonra katılımcılara tasarrufun önemi anlatılarak tasarruf etmeleri yönünde teşvikte bulunulur. Belirlenmiş olan kuralların grup tarafından anlaşılması sağlanır ve yakın takipleri yapılarak haftalık periyotlarda geri ödemeleri toplanır. Eğitimci liderler grup üyelerini etik, yaratıcılık ve ekolojik çevrelerini anlayarak onu korumaları yönünde bilinçlendirirler. Bu bağlamda tasarruf teşvik edilerek verilen borcun %5'i grup fonuna aktarılır. Ayrıca haftalık 5 Tk (Bangladeş Takası, 1\$ yaklaşık 84 Taka) da bu fona aktarılır. Grup fonları ile katılımcıların kayda değer miktarda para biriktirebildikleri görülmüştür. Grameen Bank üyelerinin, yaşadıkları köylerde hedef kitlede yer alan ama ilgili kurumdan kredi kullanmayan bireylere göre %50, aynı köylerde olup hedef kitlede yer almayanlara göre %25 daha iyi gelire sahip oldukları görülmüştür. Bu kredilerden özellikle toprak sahibi olmayan ya da çok küçük bahçeleri olan köylüler istifade etmişlerdir (Grameen Bank, 2019).

Grameen Bank bir bölgeye gittiğinde 15 – 22 köyü kapsayacak bir şube kurmaktadır. Şubenin başına bir yönetici atanırken, ayrıca köylerde çalışacak merkez idarecileri de işe alınır. Şube yöneticisi ve diğer çalışanlar bölge köylerini gezerek hem verdikleri hizmetleri anlatırlar hem de potansiyel müşteri grupları ile tanışma imkânı elde ederler. Daha sonra taliplilerden gruplar oluşturulur. Grubun bir ay boyunca kurallara uyup uymadığı ve düzenli olarak toplantılara gelip gelmedikleri izlenir. İlk borcu alan iki kişi anapara ve faiz ödemelerini aksatmadan altı hafta boyunca geri ödeme yaptıktan sonra diğer grup üyeleri de borç almaya hak kazanır. Böylece grup üyeleri ödemelerin aksamaması konusunda birbirlerine ciddi grup baskısı yaparlar. Grup sorumluluğu bir bakıma kredi teminatının yerine geçmiş olur.

Verilen krediler az olmakla birlikte katılımcıların keçi, koyun gibi süt üreten hayvanlar, pirinç çeltiği veya ekim için tohum, makine tamiri, tezgâh gibi üretimde kullanılabilecek şeylerin alınması için yeterlidir. Şu anda Grameen Bankası'nda tüm kredilerde %16 faiz uygulanmaktadır ve uygulanan sistem sayesinde geri dönüş oranları %95 civarındadır. Grameen Bankası'nın kullandırmış olduğu fonlar ticari kredi olarak Merkez Bankası veya diğer finansal kurumlar ile sivil toplum kuruluşlarından temin edilmektedir. (A.g.e.)

Bu model sadece faizli değil İslami mikrofinans kurumları tarafından da İslami finans ürünlerini içerecek şekilde uygulanmaktadır. Örneğin dünyanın en büyük İslami mikrofinans kurumu olan, yine Bangladeş'te bulunan IBBL bu yöntemi esas alan bir model kurgulamış ve çok başarılı bir şekilde geliştirmiştir.

b) Köy Bankası (Village Bank) Modeli

Köy Bankası modeli özellikle Latin Amerika ve Afrika'da yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu modelde, ana kurum 30-50 arası üyeye sahip bireysel bankalar kurarak bunlara dışarıdan başlangıç finansmanı sağlamaktadır. Bireysel bankalar faiziyle birlikte verilen borçları dört aylık bir süre içerisinde ana kuruma geri ödemekle yükümlüdür. Tüm borcu kapatan bir banka yeni bir borca hak kazanmaktadır. Bu borcun miktarı, üyelerin tasarruf performansına göre belirlenmektedir. Grup baskısı daha sonraki kredi dilimlerini alabilmek için hem geri ödemeler hem de tasarruflar tarafında etkin bir şekilde kullanılmaktadır. Tasarruflarda biriken kaynaklar da kredi olarak kullanılmakta, genelde üç senelik bir süre içerisinde her banka bağımsız hale gelerek sadece kendi kaynakları ile yoluna devam etmektedir. Bu model Suriye'de Jabal al-Hoss bölgesinde İslami mikrofinans kurumlarında başarıyla uygulanmış ve Afganistan'da da FINCA tarafından denenmektedir. (Obaidullah, 2008b: 7).

c) Kredi Kooperatifi Modeli

Bu model, ortak sahipliğe dayanan ve kredi kooperatifi üyelerinin sahibi ve yöneticisi oldukları yapılardır. Üyelerden toplanan birikimler ile fonlanan bu organizasyonlar, yine üyelerine eğitim ve fakir üyelerine kredi sağlamaktadır. Asya'da çok yaygın olan bu model, Sri Lanka'da konvansiyonel mikrofinans kurumları arasında yaygın olarak kullanılırken, İslami finans tarafında da Beytülmal ve Temvil (BMT) olarak Endonezya'da yaygın bir şekilde kullanılmaktadır (A.g.e.: 7).

d) İmece Modeli

Birbirlerine yakın gelire sahip on-on beş kadar üyeden oluşan gruplar tasarruflarını birleştirerek bunu kredi olarak yine kendi üyelerine kullandırmaktadır. Hindistan'da ortaya çıkan bu model kendi kaynaklarının yanı sıra dış kaynaklardan da fonlara erişmeye gayret göstermektedir. Bu modelde de köy bankası modelinde olduğu gibi yerel girişimin bağımsız ve kendi kendine yeten bir seviyeye ulaşması esas alınmaktadır (A.g.e.: 8).

2.3.5.2. Bireye ya da Aileye Verilen Mikrokredi Uygulamaları

Hem İslami hem de konvansiyonel mikrofinans kurumlarında ağırlıklı olarak grup modellerinin kullanılmakta olduğu ve %90'a varan oranlarda kadınlara kredi verildiği zikredilmişti. Ancak Uhuvvet gibi bazı İslami mikrofinans organizasyonları birey ya

da aileleri baz alarak mikrokredi kullandırmakta ve bu kredilerde kadın ya da erkek ayrımı yapmamaktadırlar (Maazullah ve Bedi, 2017: 3).

Bunun birkaç sebebi vardır. Öncelikle, verilen grup kredilerinde bireyler üzerinde çok büyük psikolojik baskı oluşabilmektedir. Sadece Hindistan'ın Andhra Pradesh eyaletinde 80 kişi borçlarını ödeyemedikleri için kaldıkları sosyal baskı karşısında intihar etmişlerdir (Biswas,2010; Polgreen ve Bajaj, 2010). Ayrıca kadına verilen mikrokredilerde, erkek akrabaların ihtiyacı olan kredilerin kadın aile üyeleri üzerinden alınması sonucu ortaya çıkabilmekte, borç ödenemediği durumlarda da tüm sorumluluk kadının üzerine kalabilmektedir. Ayrıca sadece kadına verilen krediler aile içi dengenin bozularak ailelerin parçalanmasına yol açabilmektedir.

Pakistan'da karz-ı hasene dayalı mikrokredi veren Uhuvvet hareketi, kullandığı kredilerin %90'dan fazlasını ailelere kullandırmaktadır (Maazullah ve Bedi, 2017: 11,17). Bu modelde aile dışından iki garantör (kefil) istenmektedir. Uhuvvet, başlangıçtan günümüze 625 milyon dolar krediyi 3,7 milyon aileye kullandırmıştır. Bu da modelin başarı ile işlediğini gösteren önemli bir gösterge olarak karşımıza çıkmaktadır (Akhuwat, Loan Process: 2019). Bu kurumun uygulamaları tezin ikinci bölümünde detaylı olarak incelenecektir.

2.3.6. Mikrofinans Kurumlarındaki Eğitim Uygulamaları

Mikrofinans ile genelde üreten veya üretebilecek olan girişimci kesim hedeflenmektedir. Bu kesimdeki girişimcilerin formal eğitimlerinin zayıflığının yanı sıra teknik yetkinlikleri ve işletme alanındaki bilgileri çoğunlukla kısıtlı olmaktadır. Dolayısı ile sadece mikrokredi hizmeti vermek bu kitlenin tamamının iktisadi olarak kendi ayakları üzerinde durabilecekleri bir noktaya gelmeleri için yeterli olamayabilmektedir. Mikrofinans kuruluşlarının, finansal hizmetlerin yanı sıra çeşitli eğitimler ile (başka kuruluşlar ile iş birliği içerisinde de olabilir) yetkinliği bulunmayan ya da yeterli olmayan fakir girişimcilere başta teknik yetkinlik olmak üzere ihtiyaç duydukları diğer yetkinlikleri kazandırmaları önem arz etmektedir.

Hali hazırda birçok mikrofinans kurumu da bu ihtiyacı görerek çeşitli seviyelerde teknik ve sosyal eğitimler sunmaktadır. Bu eğitimlerin arasında; iş yapabilecek durumda olan ancak teknik yeterliliği olmayan girişimcilere yönelik teknik eğitimler, temel finansal okur yazarlık, işlerini geliştirmeye yönelik yönetim, pazarlama, muhasebe, işlerini yönetirken takip etmeleri gereken etik / dini değerler ile ilgili

eğitimlere rastlanabilmektedir (Ledgerwood, 1999: 63). Bunlara ilaveten bazı mikrofinans kurumlarında da temel sağlık bilgileri, okur yazarlık ve mikrofinans sisteminin genel işleyişi gibi alanlarda da eğitimler verildiği görülmektedir.

Dünyada mikrofinans kurumları arasında en yaygın olarak kullanılan Grameen grup modeline baktığımız zaman, grup üyelerinin belli bir eğitimden geçirildiği görülmektedir. Bu eğitimler kurumdan kuruma değişmekle beraber öncelikle mikrofinans sisteminin ve kredinin nasıl işlediği, kredilerin nasıl geri ödenmesi gerektiği ve daha büyük kredi alabilmek için neler yapılması gerektiği aktarılmaktadır. Ayrıca girişimcilik becerileri, kk işletmelerin nasıl yönetilmesi gerektiği, el sanatları, sosyal farkındalık, etik değerler, ekolojik çevrenin farkındalığı ve korunması ve aile planlaması gibi alanlarda da eğitimlerin verildiği görülmektedir (Grameen Bank, 2019).

Dünyanın en büyük İslami mikrofinans kuruluşu olan IBBL'nin Kırsal Kalkınma şeması (RDS) ve Kentli Fakir Gelişim şeması (UPDS) altında uyguladığı eğitimlere baktığımızda ise; öncelikli olarak ahlaki değerler, borcun ödenmesi ile ilgili sosyal hak ve sorumluluklar, borç taksitlerinin geri ödenmesi, kişisel tasarruf ve merkez fonları ile kredi kabul işlemlerinin serencamı konularındaki eğitimlerin, oluşturulan merkezlerde saha görevlileri tarafından verildiği görülmektedir. Verilen temel eğitimlerin yanı sıra, bölgelere göre farklı teknik eğitimler de verilmektedir. Eğitimler 8 hafta sürmekte ve girişimcilerin toplantılara düzenli katılıp katılmadığı kontrol edilmektedir (Mannan, 2016: 16-25). Eğitimlerin bir diğer amacı da program çerçevesinde verilen dini değerler eğitimi ve girişimcilere verilecek destekler ile oluşacak kalkınma sayesinde gecekondlu mahallelerinde yaşanan şiddet ve suların azaltılmasıdır.

Dünyanın en büyük karz-ı hasene dayalı İslami mikrofinans kuruluşu olan Uhuvvet organizasyonuna baktığımızda ise sosyal koçluk / hamilik kapsamında hem iş ahlakı hem de borç ile ilgili dini bilgiler aktarıldığı görülmektedir. Ayrıca yine koçluk / hamilik kapsamında; topluma hizmet, doğal çevrenin korunması ve geliştirilmesi, bitki örtüsünün önemi, kızların eğitimi, iş yaparken etik değerlere uyulması, trafik kuralları ve yerel kanunlara uymanın önemi gibi konular da işlenmektedir (Akhuwat, Loan Process: 2019).

2.4. İslami Mikrofinans Uygulamaları ve Karz-ı Hasene Dayalı Mikro kredi

Konvansiyonel mikrofinansın bünyesinde barındırdığı faiz sebebiyle, hassasiyet sahibi birçok fakir kimse ya bu kredileri kullanamamış ya da istemeyerek faiz kullanmak zorunda kalmıştır. Bu ihtiyaca binaen faizsiz bir alternatif üzerinde çalışılmış ve doksanlı yıllardan sonra faizsiz mikrofinans kuruluşları da boy göstermeye başlamışlardır. İslami bankacılıkta kullanılan finansman yöntemleri mikrofinansa entegre edilerek faiz hassasiyeti olan fakir girişimcilere sunulmuştur.

İslami olarak fakirlikle mücadelenin toplumun üzerine bir vazife olması ve bireylerin kendi ayakları üzerinde durabilmelerinin önemi, derin vakıf kültürüne sahip Müslüman toplumlar açısından İslami mikrofinansı oldukça cazip bir enstrüman haline getirmektedir. Bir hadisi şerifte “Fakirlik neredeyse küfür olacaktır” denmesi, Müslümanların güç yetirebildikleri ölçüde fakirlikten kurtulmaya çalışmaları gerektiğini belirten bir prensiptir (Beyhakî, “Şuabu'l-İman”, IX, 12, 6188). Şatibi'ye göre fakirliğin Müslüman toplumundan kaldırılması farz-ı kifaye (topluluktan en az bir grubun yapmasının farz olması) hükmündedir (Obaidullah, 2008b: 13)

Diğer bir hadisi şerifte rivayet edildiğine göre Hz. Peygamber şöyle buyurmuştur: “Sizden birinizin ipini alıp dağa gitmesi ve sırtında bir bağ odun getirerek onu satması ve Allah'ın bu sebeple onun şahsiyet ve onurunu koruması, istediği verilse de verilmese de halktan dilenmesinden daha hayırlıdır.” (Buhari, “Zekât”, 50). Bu hadiste de görüldüğü gibi kendi ayakları üzerinde durabilecek bireylerin geçimlerini kendilerinin sağlaması hem kendileri hem de toplumun saadet ve selameti için elzemdir.

İslam ekonomisi tarihinde fakirlik meselesi ve bireylerin kendi ayakları üzerinde durmaları prensibi çok ciddiye alınmış ve ahilik / lonca sistemi ve farklı vakıf uygulamaları ile bu alanda ciddi çalışmalar yapılmıştır. Ancak 20. yüzyıl ile birlikte bu kurumların tasfiyesi sonucunda bu alanda ciddi boşluklar oluşmuştur. Müslümanlar zekât ve sadakalarını ya bireysel ya da daha ziyade hibe bazlı daha basit kurumsal yapılar ile toplumun daha fakir kesimlerine aktarmışlardır. Bu noktada İslami mikrofinansın devreye girmesi, iş yapabilecek fakir bireylerin ekonomik olarak ayağa kaldırılması alanındaki boşluğun doldurulması için önemli bir enstrüman olmuştur.

Bu sistemde fakirliğin farklı seviyeleri için farklı İslami finans enstrümanlarının katkısı büyük önem arz etmektedir. Karşılıksız borç / karz-ı hasen uygulamaları,

ortaklığı baz alan mudarebe ve muşareke uygulamaları, tarım ve zanaatkarlar için selem ve istisna uygulamaları, başarısızlık durumlarında iflası engellemek için mikrotekafül / sigortacılık uygulamaları ve yoksulluk merdiveninde üst basamaklara çıkabilen ve bir miktar para biriktirmeye başlayabilen kullanıcılar için fakirler arası karşılıklı dayanışmayı sağlayacak tekarüz uygulamalarını barındıran bir ekosistem vizyonu ortaya konmuştur. Ancak dünya genelindeki uygulamalara bakıldığında, katılım bankacılığında olduğu gibi İslami mikrofinans da ağırlıklı olarak riski daha düşük olan murabaha ile kredi verilmesi uygulamasının ön plana çıktığı görülmektedir. Bu da bize ortaya konan vizyona erişebilmek için kat edilmesi gereken uzun bir yol olduğunu göstermektedir. Ancak bu alanda Uhuvvet gibi sadece karz-ı hasen kullanan ya da az da olsa ortaklık yapılarını hayata geçirmeye çalışan kurumlar da mevcuttur. İslami mikrofinans kurumlarının ekseriyetinde bu uygulamaların birkaçının bir arada sunuldukları görülmektedir.

Yardımlaşmanın ruhuna daha uygun ve fakir girişimcilerin yükünü daha da azaltan karz-ı hasene dayalı mikrokredilerin de giderek artan oranda İslami mikrofinans sağlayan kuruluşların finansal enstrümanları arasında yer aldığı görülmektedir. Herhangi bir kâr amacı güdülmeden ve girişimciye verilen borç değerinin üzerinde herhangi bir ekleme yapılmadan tamamen vakıf mantığı ile yapılan bu çalışmalar ciddi başarılar kazanmıştır. Bu çalışmalar ile fakir girişimci tüm kârını kendi bünyesinde tutarak kendi ayakları üzerinde durabileceği can suyu niteliğindeki kapitale sahip olma imkanına kavuşmaktadır. Tamamen Allah rızası için yardım mantığı ile yürütülen bu çalışmalar, faydalanıcıların sürdürülebilir bir şekilde fakirlikten kurtulmasına olanak sağlarken, kendilerinin de imkân bulduklarında sisteme aktif bir bağışçı olarak dönmelerini teşvik etmektedir. Kadim vakıf ve karz-ı hasen müesseseleri, modern mikrofinans müessesesi ile birleştirilmiş; günümüzdeki gelir dağılımı ve fakirlik problemlerini azaltacak güçlü bir model ortaya çıkmıştır.

2.4.1. İslami Mikrokredi Yöntemleri

İslami mikrofinans sisteminde fakirliğin farklı seviyelerindeki girişimciler için farklı İslami finans enstrümanlarının kullanılması gereği daha önce ifade edilmişti. Çok fakir durumda olan girişimcilerin öncelikli olarak günlük ihtiyaçlarının (yemek, giyim vb.) karşılanması gerekmektedir ve bu alan için hibe mekanizması işletilebilir. Girişimde bulunulacak işin durum ve ihtiyaçlarına göre karşılıksız borç / karz-ı hasen veya daha iyi durumda olanlar için murabaha, icare, tarımla uğraşanlar ve zanaatkarlar için selem

ve istisna uygulamaları gibi kâr içeren krediler uygulanabilir. Belli bir süre mikrokredi basamaklarını başarı ile tamamlamış ve rüşünü ispatlamış girişimciler ile de ortaklığı baz alan mudarebe ve müşareke finansmanları uygulanabilir. Yukarıda bahsi geçen ana mikrokredi yöntemleri ve dünyanın farklı bölgelerinde bunlardan türetilmiş benzer mikrokredi uygulamaları aşağıda daha detaylı bir şekilde yer almaktadır:

- **Murabaha (Bey-Muaccel, Bay' Bithaman Ajil (BBA)):** Kârın beyan edilerek malın satımının gerçekleştirilmesidir. Müşteri adına malı peşin satın alan mikrokredi kurumunun, müşteriye malı taksitli olarak satmasıdır.

- **Mudarebe:** Emek ve sermaye ortaklığıdır. Mikrokredi kurumu müşterinin talep ettiği sermayeyi ortaya koyar. Mikrokredi kurumu rabbü'l mal, müşteri mudarip konumundadır. Kâr paylaşım oranı baştan belirlenir. Belirli bir süre boyunca sermaye işletildikten sonra (proje bitiminde) oluşan kâr / zarar hesaplanarak, kâr varsa belirlenmiş orana göre paylaşılır ve anapara ile birlikte mikrokredi kurumuna ve kârdan payı kadar da müşteriye ödenir. Zarar varsa mikrokredi kurumu üstlenir ve anaparadan kalanı alır.

- **Müşareke:** Kâr-zarar ortaklığı ya da sermaye ortaklığı ile finansman kullandırılmasıdır. Mikrokredi kurumu ile girişimci belirli bir miktar sermayeyi ortaya koyarlar ve işletmesini girişimci üstlenir. Yapılacak proje sonunda baştan anlaşılan oranlarda kâr dağıtılır ya da zarar varsa sermaye oranlarına göre paylaşılır.

- **Azalan Müşareke (Musharakah Mutanaqisah):** Müşarekede olduğu gibi taraflar sermaye koyarak alınacak mala ortak olurlar. Müşteri bir yandan mikrokredi kurumunun sahip olduğu pay için kira öderken, diğer yandan da taksitler halinde ortaklıktaki payını arttırır. Ortak olunan malın tamamı müşterinin üzerine geçene kadar taksitler devam eder.

- **Müzâraa:** Mikrokredi kurumu ile girişimci arasında kurulan tarım ortaklığıdır. Mikrokredi kurumu finansman yolu ile arazi ve tarım için gerekli gereçleri temin ederken, girişimci de emeğini koyar. Girişimci araziye ekip bakımını yapar ve mahsul kararlaştırılan oranlarda paylaşılır.

- **Mugârese:** Mikrokredi kurumu ile girişimci arasında kurulan ağaç yetiştirme ortaklığıdır. Mikrokredi kurumu finansman yolu ile arazi ve gerekli gereçleri temin ederken, girişimci de emeğini koyar. Girişimci araziye ağaç dikerek bakım ve yetiştirmesini yapar. Taraflar yetişen ağaçlar ve meyvelerine ortak olarak, gelirini kararlaştırılan oranlarda paylaşırlar.

- **Müsâkât:** Mikrokredi kurumu ile girişimci arasında kurulan bahçe ortaklığı. Mikrokredi kurumu finansman yolu ile meyve ağaçları olan bir bahçeyi temin ederken girişimci de emeğini koyar. Girişimci meyve bahçesinin bakım ve sulama işini üstlenir ve ortaya çıkan mahsul belirlenen şartlar dahilinde paylaşılır.
- **İcare:** Mikrokredi kurumunun müşteri tarafından talep edilen malı satın alarak müşteriye kiralamasıdır. Baştan anlaşma şartlarına göre ilgili mal süre sonunda müşteriye satılabilir ya da süre uzunsa bedelsiz de devredilebilir.
- **Selem:** Bir misli malın belli bir vadede teslimi için peşin ödeme yapılmasına dayanır. Mikrokredi kurumu müşteriye nakit ödeme yaparak vade geldiği zaman ilgili misli malı teslim alır. Aldığı malları piyasada satarak anapara artı kârını almış olur.
- **İstisna:** Üretimi gerçekleştirilmemiş bir eserin mikrokredi kurumu tarafından müşteri için satın alınmasına dayanır. Fiyatlar pazarlık ile baştan belirlenir. Müşteri daha sonra taksitli olarak malı bankadan alır.
- **İsticrar:** Mikrokredi kurumunun müşteri tarafından dönem dönem talep edilen malların bir üreticiden alınması için sağladığı finansmandır. Mikrokredi kurumu üreticiye ödemeyi tek seferde gerçekleştirir.
- **Şirketü'l-milk altında kirala-satın al:** Müşteri tarafından talep edilen mal banka finansmanı ile satın alınır. Alınan şey üzerinde müşterek mülkiyet bulunur ve kullanılması için müşteriye verilir. Taksit ödemelerini yapan müşteri belirlenen sürenin sonunda malı üstüne alır.

Dünya genelindeki İslami mikrofinans uygulamaları incelendiğinde en çok tercih edilen kredi yönteminin riski daha düşük olan murabaha olduğu görülmektedir. Karz-ı hasen türünde verilen mikrokrediler ise aşağıdaki başlıkta daha detaylı olarak incelenecektir.

2.4.2. Karz-ı Hasen Yöntemi ile Mikrokredi Yöntemi

Karz-ı hasen ile ilgili detaylı bilgi daha önceki bölümlerde paylaşılmıştı. Hatırlanacağı üzere karz-ı hasen uygulamasında verilen borçtan herhangi bir kâr talebi yapılmamaktadır. Dolayısıyla ile karz-ı hasen ile verilen krediler kâr amacı gütmemekte ve daha ziyade hayır amacı ile verilmektedir. Böylece kredi kullanan fakirlerin borçlarını geri öderken kâr yükünden kurtulmalarına ve iktisadi olarak yoksulluk kısır döngüsünden daha rahat kurtulabilmelerine olanak sağlanmaktadır.

Bu nedenden ötürü, Uhuvvet ya da ülkemizde faaliyet gösteren İKSAR gibi karz-ı hasene odaklanmış ve faaliyet giderlerini hayır amacı ile yapılan yardımlar ile gideren

kurumlar haricinde, bu mikrokredi yönteminin çok fazla tercih edilmediği görülmektedir. Daha ziyade müşteriler tarafından sadaka olarak zorunlu ya da gönüllü yapılan bağışların dayanışma hesapları vasıtası ile dara düşen müşterilere kullandırılması gibi uygulamalarla karşılaşmaktadır (IBBL örneğinde olduğu gibi). Bu küçük çaplı kullandırmalar, ölüm, sakat kalma, boşanma, doğal afet vb. durumlarda ya da müşterinin kısa bir dönem için oluşan maddi darlığını gidermesi için verilmektedir.

Karz-ı hasenin ayrı bir kullanım alanı da fakirlerin de fakiri denilen gruplara kullandırılan çok küçük hacimli kredilerdir. Endonezya'da yaygın olan İslami finans kooperatiflerinde (BMT) sadaka ve zekât fonlarında toplanan fonların bir kısmı bu şekilde kullandırılmaktadır. Ayrıca müşterilerin biriktirdikleri fonlar da bazı mikrofinans kurumlarında karz-ı hasene dayalı hesaplarda tutulmaktadır. Böylece müşteri dilediği zaman parasını çekebilmektedir.

Karz-ı hasen ile verilen kredilerde, karz-ı hasen için enflasyon farkı ve verilen hizmete yönelik işlem masrafı alınıp alınamayacağı soruları gündeme gelmektedir. Enflasyon farkının alınması, alım gücünün korunması yönüyle birçok ulema tarafından caiz görülmektedir (TKBB, 2019). Aynı şekilde verilen gerçek hizmetlerin karşılığında bir bedel alınmasında da sakınca yoktur. Ancak ana kredi verme yöntemi karz-ı hasen olan kurumlar genelde vakıf ve hayır amacının daha yoğun güdüldüğü kurumlar olarak organize oldukları için genelde enflasyon farkını müşterilerine bir nevi hibe etmekte ve herhangi bir fark talep etmemektedirler. Hizmet bedeli ise bazı kurumlarda talep edilmekte, bazılarında ise edilmemektedir.

Karz-ı hasen ile verilen mikrokrediler birçok akademik çalışmaya da konu edilmiş ve elde edilen sonuçlarda karz-ı hasene dayalı mikrofinansın yoksulluğun azaltılmasında pozitif etkileri olduğu bilimsel olarak da ortaya konmuştur.

2.4.3. İslami Mikrofinansın, İslami Finansa Katkısı

Neoliberal iktisadi politikaların, teknolojik gelişim ile verimliliğin ve üretimin arttırılması hedeflerinde ciddi bir başarı elde ettiği görülmekle birlikte, refahın toplumun tüm katmanlarına yayılması ve doğal kaynakların sürdürülebilir bir şekilde yönetimi hususlarında ise başarılı bir tablo ortaya koyamadığı görülmektedir. İsrafın önlenmesi, zenginliğin belli ellerde toplanmaması ve yaratılmışın doğasının (fitratının) bozulmaması gibi İslam ekonomisinin temel prensipleri ile tenakuz teşkil eden bu durum hem insanlara ve doğaya ciddi zararlar vermekte hem de

Müslümanların inandıkları değerlerle yaşamda uyguladıkları fiiller arasında önemli bir çelişkiye sebep olmaktadır.

İslam ekonomisi perspektifinde yer alan fakirlikle mücadele ve bireylerin kendi ayakları üzerinde durmaları prensipleri doğrultusunda tarihte vakıf uygulamaları ve ahilik / lonca sistemi hayata geçirilmiştir. Ancak sanayi devrimi sonrasında bu kurumların yavaş yavaş tasfiyesi sonucunda, 20. yüzyılın ilk yarısında bu alanda ciddi bir boşluk yaşanmıştır. Müslümanlar zekât ve sadakalarını daha ziyade bireysel veya hibe temelli kurumsal yapılar ile fakirlere ulaştırmışlardır.

1960'lerden sonra faizli bankalara alternatif arayışları doğrultusunda ilk uygulamaların görülmeye başladığı modern İslami finans sistemi, genel olarak faizli banka ürünlerinin faizsizleştirilmesine odaklanmıştır. Bu durum o dönemde piyasada yer alan faiz hassasiyeti olan firmaların acil ihtiyaçlarının karşılanması ihtiyacından ötürü anlaşılır olmakla birlikte, günümüz faizsiz finans sisteminin geldiği noktadan bakıldığında faiz hassasiyetinin yanı sıra yukarıda belirtilen temel prensipleri de içeren bir yapıya ihtiyaç olduğu ortadadır.

Bankalar, ister konvansiyonel ister katılım olsun, modern finans sisteminin belkemiğini oluşturmaktadır. Ancak bu kurumlar yapıları gereği, teminat gösterecek varlığı bulunmayan yoksul kesimlere kredi hizmeti vermemektedir. Bu da dünya nüfusunun yarıdan fazlasını oluşturan yoksul kesimin kalkınmasında ihtiyaç duyulan finansa erişememeleri anlamına gelmektedir. Bu alandaki büyük boşluğun doldurulması amacı ile kurulan mikrofinans kurumları, yine faize dayalı bir sistem üzerine kurgulanmıştır. Bu yeni yapı yoksul kesimlere yönelik büyük bir fayda oluştursa da birçok insani krize de sebep olmuştur.

Fakir kesimde yer alıp hibe alacak kadar düşkün olmayan ama katılım bankalarından kredi kullanabilecek kadar zengin de olmayan iş yapabilir yoksul grubun finansman ihtiyacını karşılayacak bir kurumsal yapı ancak İslami mikrofinansın devreye girmesi ile modern İslami finans ekosistemine eklenmiştir. Hem faizsiz mikrokredi ihtiyacını karşılamak hem de konvansiyonel mikrofinans kurumlarının kâr gütme hedefi ve işlem maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle talep ettiği yüksek maliyetli krediler yerine zekât, sadaka, karz, vakıf, gönüllülük vb. gibi İslam ekonomisine ait kavramları devreye sokarak, yoksul kesimlere daha düşük maliyetli kredi sunan birçok

İslami mikrofinans kuruluşu faaliyetlerine başlamıştır. Böylece İslami finans alanındaki önemli bir boşluğun doldurulması için ciddi kurumsal bir adım atılmıştır. İslami finans ekosisteminin sağlıklı bir şekilde bütünlüğünün sağlanması için atılacak birçok adım olmakla birlikte, İslami mikrofinans ile tüm müşteri gruplarına yönelik uçtan uca finans hizmet halkası tamamlanmıştır.

İlgili kurumlar hem üretken fakat fakir insanların yoksulluk kısır döngüsünü kırmalarında hem de mevcut katılım bankalarının genel olarak boşta bırakmış olduğu zenginliğin belli ellerde toplanmaması prensibini hayata geçirme doğrultusunda önemli bir boşluğu da doldurmaktadırlar. Konvansiyonel iktisadi anlayışın da yer yer dışına çıkan bu uygulamalar, ürün çeşitliliği bakımından da hem konvansiyonel mikrofinansa hem de modern İslami finansa önemli katkılarda bulunmaktadır.

2.4.4. İktisadi Kalkınma ve Yoksulluk Açısından Mikrofinans Nasıl Bir Boşluk Doldurmaktadır? “Sosyal İş” ve İslam Ekonomisinde Yer Alan Vakıf Tarzı Kurumsal Yapılar Bu Resimde Nereye Oturmaktadır?

Kalkınma teorisinin kökleri çok eskiye dayanmakla beraber, yakın tarihte klasik iktisatla 18. yüzyılın sonlarında ayrı bir kavram olarak tekrar ortaya çıkmıştır. Sürdürülebilir kalkınma ve insani gelişmişlik kavramları ise modern iktisat literatürü içerisinde ancak geçtiğimiz on yıllarda kendine ciddi bir şekilde yer bulmuştur. (Okumuş, 2010: 25-26). Sürdürülebilir kalkınma ve insani gelişimin tüm insanlığa yayılabilmesi için gerekli tüm kaynakların mevcut olduğu dünyamızda, çok ciddi bir mantalite dönüşümü ve bu mantaliteye uygun kurumsal yapılardan oluşan bir ekosisteme ihtiyaç vardır. Mikrofinans kurumu da bahsi geçen sürdürülebilir kalkınma ve insani gelişim prensiplerini hayata geçirmek amacıyla mevcut iktisadi sistem içerisinde oluşturulması gereken bu ekosistemi besleyecek kurumlardan sadece bir tanesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Mikrofinansın, gelir dağılımı bozukluğu ve fakirliğin azaltılması amacıyla ortaya çıktığını ve en fakir grupta yer alan fakat iş yapabilir bireylerin ekonomik olarak kendi ayakları üzerinde durabilmelerini sağlayacak finansman eksikliğini gidermeyi hedefleyen bir yapı olduğunu daha önceki bölümlerde belirtmiştik. Böylece toplumun zengin kesimlerinden fakirler tarafına bir miktar kaynak aktarımı sağlama ve fakirler arası dayanışma ile fakirliği azaltacak bir kurum olarak kurgulanmıştır. Bahsi geçen yönleriyle mikrofinans, liberal finans uygulamalarının tamamen dışında olmasa da

'her birey / kurum kendi çıkarını maksimize etmeye çalışır' ilkesi ve bu perspektifte gelişen klasik bankacılık ve finans mantalitesi ile çelişen bir yapı ortaya koymaktadır. Bu kurum, kapitalizmin çatışmacı / yarışmacı dünya görüşünü baz almak yerine, sosyalizm ve İslam ekonomisi düşüncesinde daha ziyade yer alan dayanışmacı / yarışmacı bir mekanizma olarak karşımıza çıkmaktadır. Verimliliğin ve kâr hadlerinin maksimizasyonu yerine toplumsal gelir dağılımının tabana yayılması ve dayanışmayı ön plana çıkarması yönleriyle, piyasa önceliklerinden ziyade toplumsal önceliklere hizmet eden bir yapısı mevcuttur.

Mikrofinans özellikle fakir girişimcilerin kalkınabilmeleri için gerekli olan başta kredi olmak üzere, sigorta, bankacılık hizmetleri gibi finansal hizmetleri hem kırsalda organize ederek hem de finansal teminat yerine sosyal teminat olarak kabul ederek, konvansiyonel finans sisteminin bu insanlara sunmadığı, maddi olarak kendi ayakları üzerinde durabilme fırsatını sunmayı amaçlamaktadır. Birçok ülkede toplumun bu kesimlerine sadece tefeciler kredi imkânı sunmakta ve uyguladıkları yüksek faizler sebebiyle zaten birçok zorluk içerisinde bulunan bu insanlara çok daha büyük acılar yaşatabilmektedirler.

Faizin getirmiş olduğu sıkıntıların ortadan kaldırılabilmesi için, mikrofinans kurumları İslami finansın uyguladığı karz-ı hasen gibi finansal enstrümanları uygulayarak çok daha başarılı kurumlar ortaya koyabilirler, yer yer koymaktadırlar da. İslam ekonomisinin geçmişte başarı ile oluşturduğu ve uyguladığı farklı alanlarda uzmanlaşmış vakıf uygulamaları, hassaten para vakıfları ve sandık uygulamaları gibi refahın tabana yayılması çalışmaları, günümüzde de mikrofinans kurumlarına entegre edilerek başarıyla uygulanabilir.

İslam ekonomisinin tarihî uygulamalarında, özellikle Osmanlı ve Selçuklu dönemlerinde, kapitalin bireylerde temerküz etmesi yerine toplumsal faydayı önceleyen vakıf ve benzeri kurumlara verilerek buralarda toplanması, gelir dağılımının düzeltilmesi ve gerekli yatırımların gerçekleştirilmesi adına önemli bir unsur olarak karşımıza çıkıyor. O günün KOBİ'leri olan zanaatkârların işlerini toplu olarak gördükleri ve müşterilerin de alımlarını rahatça yapabildikleri hanlar, yani bugünkü anlamıyla küçük sanayi siteleri, büyük oranda vakıfların finansman sağlayarak şehir merkezlerinde yaptırıldıkları yapılar idi. Yine ahilik ve lonca sisteminden yetişen ustalara işlerini açabilmeleri için sandıktan hibe verilmesi uygulamasıyla birlikte, ihtiyaç duyanlara kredi de verilebiliyordu. Dolayısı ile vakıf yapıları ile hem fakir hem

de KOBİ'ler destekleniyor ve günümüz mikrofinans kurumunun hedefinde yer alan, zenginden fakire gelir akışı ve aynı gelir grubunda yer alan kişilerin birbirleriyle yardımlaşarak kalkınma uygulaması gerçekleştiriliyordu. Bugünkü mikrofinans uygulamalarının tarihteki vakıf uygulamalarının etkinliğine ulaştığını söylememiz zordur ve günümüze devşirebileceğimiz birçok uygulama olduğu muhakkaktır.

Bu resme Muhammed Yunus'un "sosyal iş" kavramının da eklenmesi önemli olacaktır. Sosyal iş, genel olarak mikrofinans kurumlarının da içerisinde yer aldığı ama daha geniş bir çerçevede kâr amacı gütmeyen iş modellerini kapsamaktadır. Bu organizasyonlar STK olarak örgütlenmemekte, şirket yapıları kurmaktadır. Ancak kâr amacı güden iş modellerindeki gibi odakta kâr değil, yerine fakir insanlara sunulan hizmetler yer almaktadır. Sosyal iş kapsamında mikrofinans kurumlarının yanı sıra topluma fayda üreten her tür kâr amacı gütmeyen işletme de yer almaktadır. Örneğin açlık çekilen bölgelerde ucuz yiyecek üretimi yapan fabrika veya temiz suya erişim imkânlarının kısıtlı olduğu bölgelerde temiz ve ucuz su sağlanması gibi değişik üretimler yapılmaktadır. Grameen Danone Company bunun bir örneği olarak Bangladeş'te sosyal iş müessesesi olarak kurulmuştur. Yatırdıkları para hariç, ortakların firmadan para çıkarmalarının yasak olduğu bu kurum, Bangladeş'teki besin yetersizliği çeken çocuklara yönelik çok ucuz ve gerekli vitaminlerle güçlendirilmiş yoğurt üretmektedir. Benzer şekilde temiz su tedarik eden, ucuz ayakkabı imal eden vb. birçok sosyal firma da kurulmuştur (Yunus, 2008).

Sosyal iş organizasyonlarının da mikrofinans kurumları ile entegre bir şekilde yoksullukla mücadeleye eklenmesi, fakir bireylerin temel ihtiyaçlarını en ucuz şekilde temin edebilmeleri açısından büyük önem taşımaktadır. Bu kurumlar, içinde buldukları ülke ve piyasa durumuna göre büyük oranda farklılaşabilmektedirler.

Sonuç olarak günümüzde artarak devam eden fakirlikle mücadelede, zihinsel dönüşüm ve birçok kurumdan oluşan bir ekosisteme ihtiyaç duyulmaktadır. Mikrofinans kurumlarının bu ekosistem içerisinde bir kurum olarak önemli rolleri vardır. Mikrofinans kurumlarının çalışmalarının devamında ortaya çıkan "sosyal iş" kavramına göre kurulmuş firmalar da bu ekosistemin bir diğer parçası olarak fonksiyon gösterebilir. İslam ekonomisinin paradigmaları ve geçmişte kurduğu vakıf, para vakıfları, sandık uygulamaları gibi birçok kurumsal yapılar da bugünkü şartlar içerisinde yeniden düzenlenerek bu ekosisteme eklenebilir. Bütüncül bir ekosistem yaklaşımı olmadan fakirlik ve toplumsal kalkınma probleminin çözülmesi mümkün

gözükmemektedir.

2.5. Yoksulluk, Karz-ı Hasen, Mikrofinans ve İslamimikrofinans Alanlarında Dünyada ve Türkiye’de Yer Alan Literatür

Tezin kurgulandığı akademik alan, öncelikle iktisadi sistemlerin yoksulluk ve kalkınmaya bakış açılarından başlayarak, tarihi perspektiften günümüze bu konuları detaylı irdelemesi, sonrasında dünya genelinde yer alan tekarüz ve mikrofinans kurumlarını detaylı olarak incelemesi dolayısı ile oldukça geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Ayrıca tezin teorik alanda yoğunlaşması nedeniyle birçok farklı disiplinin taranması gerekmiştir. Bahsi geçen alanlarda çok sayıda yazın olması dolayısı ile sadece öne çıkan literatür konulara göre kümelenerek aşağıda yer alan tablolarda aktarılmıştır.

Ancak bu yazın arasında da sıvrılan bazı çalışmalar bulunmaktadır. Mikrofinans ve tekarüz alanında Obaidullah’ın yazmış olduğu “Role of Microfinance in poverty alleviation: Lessons from Experiences from Selected IsDB Member Countries” adlı eserin İslami mikrofinans alanına getirdiği bütüncül bakış açısı ve uygulamalara dair detaylar ile bu alandaki çalışmalara ışık tutan bir rolü vardır. Ayrıca ülke ve kurum bazındaki detayların bir arada yer aldığı IRTI’nin 2014 yılından günümüze coğrafi bölgelere ayırarak yayınladığı “Islamic Social Finance Report” da İslami mikrofinans ve sosyal finans alanında çalışanlar için oldukça güzel bir kaynak oluşturmaktadır. Rahmetli Arif Ersoy hocamızın yapmış olduğu takarüzü temel alan çalışmalar da olası tekarüz yapıları için ilham veren çalışmalar arasında yer almaktadır. Koç’un “Güncel Dini Meseleler İstişare Toplantısı”nda sunduğu “Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sisteminin İşleyişi” çalışması da ülkemizde fonksiyonlarını devam ettiren ilgili kurumların tekarüzü nasıl kullandıklarına dair güncel bilgiler barındırması hasebi ile önemlidir. Ayrıca La Torre ve Vento’nun “Microfinance” çalışması ile Ledgerwood’un “Microfinance Handbook” kitabı mikrofinans alanında oldukça aydınlatıcı bilgiler içermektedir.

İslam ekonomisi, kalkınma ve fakirlik alanında öne çıkan literatür arasında ise Chapra’nın yazmış olduğu “Islam and the Economic Challenge”, “İslam ve İktisadi Kalkınma” ve “İslam İktisadında Ahlak ve Adalet” kitaplarının önemli bir yeri vardır. Todaro ve Smith’in “Economic Development” kitabı da iktisadi kalkınma alanını oldukça geniş bir perspektiften ele alması, ayrıca bir ders kitabı olarak da okutulduğu için sürekli güncellenmesi hasebi ile bu alandaki son gelişmeleri aktarması yönüyle ön

plana çıkmaktadır. İngiltere’de faaliyetlerini devam ettiren Oxfam kuruluşunun düzenli olarak fakirlik ve gelir dağılımı üzerine yayımladığı raporlar da bu alanda önemli bir data eksikliğini gidermektedir. Kurumun yayınlamış olduğu “An Economy for the 1%”, “Public Good or Private Wealth?”, “OECD Corporate Tax Proposals ‘Very Disappointing’ for Developing Countries” ve “5 Shocking Facts About Extreme Global Inequality And How to Even It Up” raporları bu bağlamda günümüzde fakirliğin ve gelir dağılımının ulaştığı boyutu gözler önüne sermesi yönüyle yazında oldukça önemli bir boşluğu doldurmaktadır.

İktisat ve iktisat tarihi alanında öne çıkan literatür arasında da Ersoy hocamızın “İktisadi Düşünceler Tarihi” farklı sistemleri ve bu sistemler içerisindeki düşünürlerin ekonomik yaklaşımlarını geniş bir perspektiften ele alması yönüyle oldukça bilgilendirici bir kaynak olarak karşımıza çıkmaktadır. Tabakoğlu hocamızın “Türkiye İktisat Tarihi” ve “İslam İktisadına Giriş” kitapları ve “İslam Medeniyetinde İktisadi Hayat” çalışmaları da İslam ekonomisinin tarihsel serencamını önümüze sermesi bağlamıyla çok değerli kaynakların başında gelmektedir. Yine Kala hocamızın “Ahi Kümelenme Modeline Göre Anadolu Sanayi Devrimi Tedarik Sistemi – Doğuşu Gelişimi” adlı eserinde tarihte İslam ekonomisi çerçevesinde şekillenen iktisadi kurumların işleyişi hakkında çok detaylı bilgilere ulaşabilmeyi mümkün kılmaktadır. Bulut hocamızın “Osmanlılarda Ekonominin Finansmanı Meselesine Yeniden Genel Bir Bakış” ve Korkut’la birlikte yazdığı “Finansal İstikrar ve Para Vakıfları Etkisi: Rumeli Para Vakıfları Örnekleri” makaleleri de Osmanlı dönemi İslam ekonomisi ve finansı uygulamalarına ışık tutmaktadır.

Tablo 2.1: Mikrofinans ve Tekarüz Alanında Öne Çıkan Literatür

Yazar	Yıl	Eser İsmi	Kaynak
Demirci, C.	2013	İlk Karzı Hasen Kooperatifi / <i>Akevler</i>	www.akevler.org
Ersoy, A.	1987	Faizsiz Banka ve İşlevleri / A. Tabakoğlu, İ. Kurt. (Der.), <i>Faizsiz Yeni Bir Banka Modeli (Faizsiz kredileşme sistemi)</i>	İstanbul: İslami İlimler Araştırma Vakfı Yayınları, 1-18
Ersoy, A.	1995	Silm Sosyal Yapılanma	İstanbul: Yörünge Yayınları
Genç, A. T.	2019	Türkiye’de Yardımlaşma Sandıkları Çerçevesinde Karz-ı Hasen Örnekleri / S. Kaya, M. Özdemir, A. T. Genç (Der.) <i>Karz-ı Hasenin Kurumsallaşması</i>	İstanbul: Ensar ve İSEFAM. 57-86

IRTI	2014	Islamic Social Finance Report	Islamic Research And Training Institute
Koç, İ.	2017	Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sisteminin İşleyişi	Güncel Dini Meseleler İstişare Toplantısı – VII. Ankara: DİB Yayınları, 33-38
La Torre, M. & Vento, G. A	2006	Microfinance	Great Britan: Palgrave Mcmillan
Ledgerwood, J.	1999	Microfinance Handbook	Washington, D. C.: The World Bank
Mannan, M. A.	2015	Islamic Microfinance: Bangladesh Experience	www.irti.org
Mannan, M. A.	2016	Islamic Microfinance RDS Model	Dhaka: Islami Bank Bangladesh Limited
Obaidullah, M	2008a	Role of Microfinance in poverty alleviation: Lessons from Experiences from Selected IsDB Member Countries	Jeddah: IRTI, Islamic Development Bank
Özdemir, M.	2018	Türkiye’de İslami Mikrofinans Üzerine Uygulanabilir Model Önerileri (Yayınlanmamış Doktora Tezi)	Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Adapazarı
Seibel, H. & Wahyu, A.	2005	Islamic Microfinance in Indonesia	Cologne: University of Cologne Development Research Center
Üstün, Y.	2019	Karz-ı Hasen’in Kurumsallaşmasında Kooperatif Modeli. S. Kaya, M. Özdemir, A. T. Genç (Edit.) Karz-ı Hasenin Kurumsallaşması	İstanbul: Ensar ve İSEFAM, 87-99
Wulandari, P., vd.	2016	Unique aspects of the Islamic microfinance financing process: Experience of Baitul Maal Wa Tamwil in Indonesia	Humanomics, 32(3): 230-247
Wulandari, P. & Kassim, S.	2016	Issues and challenges in financing the poor: Case of Baitul Maal Wa Tamwil in Indonesia	International Journal of Bank Marketing, 34(2): 216-234

Kaynak: Tez yazarının derlemesi

Tablo 2.2: İslam Ekonomisi, Kalkınma ve Fakirlik Alanında Öne Çıkan Literatür

Yazar	Yıl	Eser İsmi	Kaynak
Chapra, M. U.	1992	Islam and the Economic Challenge	Leicester: The Islamic Foundation and the International Institute of Islamic Thought
Chapra, M. U.	2002	İslam ve İktisadi Kalkınma (Adem Esen, Çev.)	İstanbul: Cantaş Yayınları

Chapra, M. U.	2018	İslam İktisadında Ahlak ve Adalet (M. Saraç, vd. Çev.).	İstanbul: İstanbul Üniversitesi İslam İktisadı ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezi ve TKBB
Döndüren, H.	2016	İslam Hukukuna Göre Günümüzde Vakıf Meseleleri	İstanbul: Erkam Yayınları
Iqbal, M.	2005	Islamic Perspectives on Sustainable Development	The Islamic Research and Training Institute and the International Association for Islamic Economics. Great Britain: Palgrave Macmillan
Oxfam	2016	An Economy for the 1%	OXFAM
Oxfam	2019a	Public Good or Private Wealth?	OXFAM
Oxfam	2019b	OECD Corporate Tax Proposals 'Very Disappointing' for Developing Countries	OXFAM
Oxfam	2019c	5 Shocking Facts About Extreme Global Inequality And How to Even It Up	OXFAM
Todaro, M. & Smith, S.	2006	Economic Development (9th ed.)	New Jersey: Pearson, Addison Wesley
Todaro, M. & Smith, S.	2015	Economic Development (12th ed.)	New Jersey: Pearson

Kaynak: Tez yazarının derlemesi

Tablo 2.3: İktisat ve İktisat Tarihi Alanında Öne Çıkan Literatür

Yazar	Yıl	Eser İsmi	Kaynak
Bulut, M.	2005	Osmanlılarda Ekonominin Finansmanı Meselesine Yeniden Genel Bir Bakış	<i>İslami Araştırmalar Dergisi</i> , 2 (4). 447-452
Bulut, M. & Korkut, C.	2016	Finansal İstikrar ve Para Vakıfları Etkisi: Rumeli Para Vakıfları Örnekleri	<i>İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi (İEFD)</i> , 2(1), 55-76
Ceylan, K.	2013	Ahilik Türk-İslam Medeniyetinde Dünyevi ve Uhrevi Sistem	Ankara: T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kültür Yayınları
Ersoy, A.	2012	İktisadi Düşünceler Tarihi	Ankara: Nobel Yayın
Kala, A.	2019	Ahi Kümelenme Modeline Göre Anadolu Sanayi Devrimi Tedarik Sistemi – Doğuşu Gelişimi	İstanbul: Kuveyt Türk
Shaikh, S.	2012	Comparative Economic Systems: A Brief Review	Munich Personal RePEc Archive (MPRA), Paper No. 42499

Tabakoğlu, A.	2008	İslam Medeniyetinde İktisadi Hayat. İslam 'a Giriş-Evrensel Mesajlar	Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı
Tabakoğlu, A.	2012	Türkiye İktisat Tarihi	İstanbul: Dergâh Yayınları
Tabakoğlu, A.	2016	İslam İktisadına Giriş	İstanbul: Dergâh Yayınları

Kaynak: Tez yazarının derlemesi



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MİKROFİNANS VE KARZ-I HASEN UYGULAMALARI: GÜNEY VE GÜNEY DOĞU ASYA ÖRNEĞİ

Dünya nüfusunun üçte birlik kısmını barındıran Güney ve Güney Doğu Asya ülkeleri aynı zamanda dünya Müslüman nüfusunun da %40'tan fazlasını barındırmaktadır. En fazla Müslüman nüfusun yaşadığı dört ülke; Endonezya, Pakistan, Hindistan ve Bangladeş bu bölgelerde yer almaktadır. Yoksulluk seviyesinin oldukça yüksek olduğu bu bölgeler, modern mikrofinansın da doğum yeri; aynı zamanda en yaygın ve çeşitli olarak uygulandığı ülkeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısı ile mikrofinans ve özellikle İslami mikrofinansın derinlemesine incelenebilmesi için bu bölgelerdeki mikrofinans uygulamalarını ve öne çıkmış iyi uygulama örneklerini incelemek büyük önem arz etmektedir.

Güney Asya'da 1980'lerden hemen önce Bangladeş'te doğan mikrofinans sistemi, Grameen modeli ile ülkemizin de aralarında bulunduğu birçok ülkeye yayılmıştır. İslami mikrofinans kuruluşlarının da önemli bir kısmı bu modeli benimserken, grup modelinin oluşturduğu problemleri bertaraf etmek üzere birey veya aileyi baz alan uygulamalar da bu coğrafyalarda yayılmıştır.

Bu alanda özellikle Bangladeş'te, dev konvansiyonel mikrofinans kurumları arasında başarısı ile kendine yer açan Bangladeş İslam Bankası (IBBL), bir İslami Banka'nın tamamen kendi öz kaynakları ile fakirlik kısır döngüsünü kırmada nasıl bir etki oluşturabileceğine dair başarılı bir örnek ortaya koymaktadır. Ayrıca Pakistan'da yer alan Uhuvvet organizasyonu da sadece karz-ı hasene dayalı olarak yaptığı başarılı çalışmalar ve hedef kitle olarak sadece kadınları değil aileleri hedef alması ile bir diğer başarı örneği olarak öne çıkmaktadır. Dünyada İslami mikrofinansın en yaygın olarak uygulandığı Endonezya'da ise sayıları binlerle ifade edilen Beytülmal ve Temvil (BMT)'ler, lokal olarak toplumdaki devşirdikleri destek ile ülkenin geneline yayılmışlar ve bünyelerinde infak ve ticarete dayalı yapıları başarı ile bir arada uygulayarak STK'lar için önemli bir model ortaya koymuşlardır.

Tezin ikinci bölümünde öncelikle karz-hasen ve karzın bir türü olan tekarüzün güncel uygulamaları incelendikten sonra sırasıyla konvansiyonel ve İslami mikrofinansın küresel görünümüne bakılacaktır. Ardından Güney ve Güney Doğu Asya'da yer alan

bu alandaki öncü ülkeler ve ülkemizde İslami mikrofinansın durumu ele alınacaktır. Sonrasında ise İslami mikrofinans alanında öne çıkan ve yukarıda bahsi geçen üç iyi uygulama örneği derinlemesine masaya yatırılacaktır. Bölümün son kısmında da Güney Doğu Asya ülkelerinden dünyada en çok İslami mikrofinans kurumu barındıran ve fakirliğin yüksek düzeylerde bulunduğu Endonezya, iktisadi kalkınmışlık açısından orta üst gelir grubunda yer alan ve Türkiye'nin gelir seviyesine yakınsayan Malezya ve üst gelir grubunda yer alan Singapur'da yapılan derinlemesine röportajlar yer alacaktır.

Bu bölüm ile, bir yandan birinci bölümde teorik olarak ele alınan kavramların uygulama örnekleri derinlemesine incelenmiş olacaktır. Diğer yandan da son bölümde ortaya konmaya çalışılacak model öncesinde dünya uygulamalarının güçlü ve zayıf yönleri detaylı olarak incelenmiş olacaktır.

3.1. Güncel Karz-ı Hasen Uygulamaları

İslam ekonomisi perspektifinde özellikle ticari olmayan kredilerde karz-ı hasenin ağırlıklı bir yeri mevcuttur. Birinci bölümde de görüldüğü üzere tarihte sandık ve vakıf uygulamaları gibi birçok kurumsal yapıda karz-ı hasenin kullanıldığı görülmektedir. Ancak günümüzde borç ihtiyaçları ağırlıklı olarak katılım bankacılığı ve konvansiyonel bankalar aracılığı ile giderilmeye çalışılırken, azalan oranda da olsa aile, dostluk ilişkileri gibi güçlü sosyal bağların olduğu kişiler arasında karz-ı hasen uygulamaları da mevcuttur. Ancak kurumsal olarak karz-ı hasen uygulamaları maalesef toplam borç hacmi ile karşılaştırıldığında hemen hemen yok denecek kadar azdır. Bu tabloda sevindirici olan ise yakın tarihte bu uygulamaların tekrar az da olsa yeşermeye başlamış olmasıdır.

Kurumsal karz-ı hasen uygulamalarının yer yer katılım bankacılığında da kullanıldığı görülmektedir. Türkiye'de fon toplama tarafında özel cari hesaplar, genel olarak karz-ı hasene dayalı olarak müşterilerden fon kabul etmektedir. Borç hükmünde olan bu hesaplara kâr payı ödenmemekte ve müşteri talep ettiği zaman geri ödenmesi yükümlülüğü bulunmaktadır. Fon kullandırım tarafında ise; karz-ı hasen kredilerinde ve kredi kartında kullanılmaktadır. Bazı katılım bankaları hatırlı müşterilerinin gecikmelerinde, kısa vadeli karz-ı hasen kredisi verebilmektedir. Yine bankalar arası çok kısa süreli fonlamalarda ve katılım bankalarının çalışanlarına yönelik küçük miktarlı kredilerde karz-ı hasene dayalı kullandırmalar olduğu görülmektedir. Ayrıca kredi kartlarında yapılan harcamalar ile ödemeler arasındaki bir aydan kısa süreçte

banka müşteriye karz-ı haseni baz alarak fonlamaktadır. Benzer şekilde kart sahibi bankanın ATM'sinden kredi kartı ile yapılan nakit çekimlerde de bu ilişki doğmaktadır.

Karz-ı hasen uygulamasının en görünür olduğu güncel kurumsal uygulamalar ise İslami mikrofinans alanında karşımıza çıkmaktadır. Uhuvvet ya da ülkemizdeki İKSAR gibi tamamen karz-ı hasene dayalı mikrofinans uygulaması yapan kurumlar olduğu gibi, sunulan mikrofinans ürünleri arasında bir enstrüman olarak da kullanımı oldukça yaygındır. Pakistan'da yer alan Uhuvvet (Akhuwat) mikrofinans kurumu 800'ü aşkın şube ağıyla milyonlarca fakire erişmiş ve İslami finansın temel ayaklarından birisi olan infak müessesini günümüzde sürdürülebilir şekilde başarıyla uygulamıştır (Sancar, 2019a: 52-55). Benzer bir vizyona sahip İKSAR da 2018 yılında ülkemizde kurulmuştur. Her iki kuruma da bu bölümün ilerleyen kısımlarında detaylı olarak yer verilecektir.

Mikrofinans dışında sandık uygulamalarında da karz-ı hasenin kullanımı hem ülkemizde hem yurtdışında görülmektedir. Osmanlı döneminde oldukça yaygın olan sandık uygulamaları Cumhuriyet döneminde azalsa da yer yer devam etmiştir. Çoğu sandık uygulaması faizli yapılara dönerken faizsiz usulle işleyen sandıklar da faaliyete geçmiştir. Sandıkların dernek, vakıf, sendika vb. yapılar altında kurulduğu görülmektedir.

Ülkemizdeki faizsiz sandık uygulamaları ile ilgili resmi ya da toplu bir açıklama bulunmadığı için bireysel araştırmalar sonucunda bilinen ve karz-ı hasen dairesi içerisinde çalışan sandık örnekleri görmekteyiz. Bu kurumlar arasında Ankara merkezli 1941 yılında kurulan Ofişçiler Yardımlaşma Derneği ve Sandığı, 1960'da kurulan Gümüş Motor'da "Fabrika İşçilerine Faizsiz Ödünç Para Verme Kooperatifi", 1961 yılında kurulan SS Örnek Kredi Kooperatifi ve Uşak'ta yer alan 1987 yılında kurulan Milli Eğitim Mensupları Tasarruf ve Yardımlaşma Sandığı (UŞAK MEMSAN) gibi Anadolu'dan çıkan örnekler mevcuttur (Demirci, 2013; Genç, 2019: 69-74; Üstün, 2019; 95-96). İstanbul'da da 2008 yılında kurulan İstanbul Çevre Kültür ve Eğitim Gönüllüleri Derneği ve 2016 yılında kurulan MÜSİAD Karz-ı Hasen Sandığı bu kuruluşlardan bazılarını oluşturmaktadır.

İsmi sayılan sandık uygulamaları genelde tekarüz şeklinde, sandık üyelerinin birbirleri arasında yardımlaşma faaliyeti olarak devam etmektedir. Dernek ya da kooperatif şeklinde örgütlenen STK'lar içerisinde yer alan bu yapılara, ilgili STK'ların isteyen üyeleri ayrı bir giriş ücreti ve aidat ödeyerek kayıt olmaktadır. İlgili örneklerin çoğu

tekarüze dayanırken, MÜSİAD uygulaması biraz daha farklılaşmakta ve tüm katılımcıların karşılıklı fayda üretmesinden ziyade, dara düşen ya da genç üyeler arasından yeni girişimde bulunacaklara karz-1 hasen sağlanmaktadır. Uygulamalarda genelde 1 ile 2 sene arası vadelerle borç verilirken, kimi uygulamalarda masrafların karşılanmasına yönelik olarak da enflasyonun altında oranlarla birtakım kesintiler yapılmaktadır (Çoğu sandıkta resmi olarak karz-1 hasen tanımı olmaması hasebiyle yapılan kesinti genelde düşük faiz oranı gibi kayıt edilmektedir).

Karz-1 hasen sandık uygulamaları arasında en çok bilinen MÜSİAD Karz-1 Hasen Sandığı'nda, sandığa üye olan MÜSİAD üyelerinden ihtiyaç sahibi haline gelenlere veya vefat eden üyelerin ailelerine yönelik olarak sosyal yardım fonu ile hibe de sağlanmaktadır. Fon, sandık giriş bedelleri ve yıllık aidatlar ile oluşturulmaktadır. Ayrıca kurum bünyesinde yer alan dört fondan bir tanesi olan Bireysel Karz-1 Hasen Fonu ile farklı bireyler arasında karz-1 hasen işlemlerine de aracılık edilmektedir. Zekât fonu ile toplanan zekâtlar hem batık kredilerin kapatılmasında hem de zekâtın altındaki diğer kullanım alanlarında değerlendirilmektedir (MÜSİAD, 2020).

Bu alandaki güzel uygulamalardan bir tanesi de 2020 yılında kurulan Karz-1 Hasen Vakfı'dır. Vakıf diğer uygulamalardan farklı olarak üyeler arası dayanışmayı değil, 18-33 yaş arasında evlenmek isteyen gençlere yönelik karz-1 hasen ile ev kurma borcu vermektedir. Vakıf, ortağı olduğu S.S Genç Yuva Yardımlaşma Dayanışma ve Sosyal Kalkınma Kooperatifi üzerinden karz-1 hasen işlemlerini gerçekleştirmektedir. Düzenli geliri olan ancak evlenmek için yeterli kaynağa sahip olmayan genç çiftler ile yapılan mülakatlar sonucunda eğer adaylar uygun bulunurlarsa kooperatife üye olarak yardımlaşma sandığından karz-1 hasen almaktadırlar. Takı gelirlerinden borcun bir kısmı kapatılırken kalanı da taksitlendirilerek ödenmektedir. Oluşan enflasyon farkı da Vakıf'a yapılan bağışlar ile karşılanmaktadır. Ödenmeyen krediler de Vakıf bünyesindeki zekât fonu ile kapatılmaktadır (Karzı Hasen Vakfı, 2020)

Dünyada genelindeki karz-1 hasen sandığı uygulamaları arasında da İran öne çıkmaktadır. Son 20-30 senede binlerce karz-1 hasen fonu oluşturulmuştur. Bu fonlar aile, işyeri, topluluk, köy ve büyük karz-1 hasen fonları olmak üzere çok çeşitli sosyal platformlarda oluşturulmaktadır. Bu organizasyonlar herhangi bir fazlalık talep etmemekle beraber oluşacak işlem maliyetini borcu alandan tahsil etmektedirler. Bu fona para koyan kişiler istedikleri zaman fonlarını kısmi ya da tamamen çekme hakkına sahiptirler. Genelde fonlar evlilik, sağlık ve ev edinme ihtiyaçları için kullanılmaktadır. İran'daki karz-1 hasen kurumlarında verilen borçların toplamının

bankaların verdikleri fonlardan fazla olması, uygulamanın toplum nezdindeki yaygınlığını göstermektedir (Asgary, 2007; Obaidullah, 2008b: 39).

3.2. Güncel Tekarüz Uygulamaları

Bir karz-ı hasen türü olan ve karşılıklı karzlaşma anlamında kullanılan tekarüz kelimesi daha önce açıklanan genel karz-ı hasen uygulamalarındaki tek yönlü (fon sahibinden fon ihtiyacı olana doğru) fon kullandırımından farklı olarak, tarafların daha uzun erimli bir finansal ilişki oluşturmaları, ortak bir fonda para toplamaları ve ihtiyaca göre farklı zamanlarda birbirlerine karz-ı hasen kullandırmaları yöntemiyle uygulanmaktadır. Tekarüz uygulaması çok eski zamanlardan beri uygulanagelen bir finansman yöntemidir. Ülkemizde altın günü ya da yurt dışında ROSCA ve Asya'daki tabiriyle "arisan" sistemi olarak bilinen uygulama, günümüzde özellikle kadınlar arasında bir dayanışma türü olarak halen kullanılmaktadır.

Bu yapının kurumsallaştırılması ile ortaya çıkan tasarrufa dayalı faizsiz finans firmalarının sayılarında son yıllarda ciddi bir artış yaşanmış ve sayıları kırka yaklaşmıştır. Bu alan 1991 yılında Eminevim kurumu (Eminotomotiv) ile araç finansmanı alanında Türkiye'de hayata geçmiştir. Daha sonra konut tarafı da sisteme dahil edilmiştir. Tasarrufa dayalı finansman düşüncesinin ilk defa 1775 yılında yapı tasarruf sandıkları ile İngiltere'de hayata geçtiği bildirilmektedir (Balta, 2021). Günümüzde uygulanan modelin ise Almanya'da 20. yüzyılın başlarında ortaya çıktığı belirtilmektedir. Başta Avrupa olmak üzere birçok dünya ülkesinde konut alanında yaygın olarak kullanılmaktadır. Türkiye'deki kurumlar bu sistemleri faizsizleştirmiş ve konutun yanı sıra araba, arsa gibi farklı alanları da kapsayacak şekilde genişletmişlerdir. 2017 yılı itibariyle sistemde 50-60 milyar TL gibi bir hacim olduğu tahmin edilmektedir. Sistemde birçok ürün olmakla birlikte iki başlık altında; elbirliği / çekilişli yöntem ve bireysel yöntem olarak ikiye ayırmak mümkündür (Koç, 2019: 34). Elbirliği / çekilişli yöntem temel tekarüz yapısını bünyesinde barındırırken bireysel yöntem farklı bir yapı olarak karşımıza çıkmaktadır. Elbirliği yöntemi ile ev ya da araba sahibi olmak isteyen bireyler, tasarrufa dayalı faizsiz finans kurumu aracılığı ile bir araya getirilen gruplarda toplanarak fon oluşturulmakta, toplanan fonlar periyodik olarak üyelere çekiliş yoluyla aktarılmaktadır. Organizatör kurum da organizasyon ücreti almaktadır (Yazıcı, 2019: 226-228). Bu yöntem fıkıhçılar tarafından tekarüz ya da ivazlı / karşılıklı hibe olarak tanımlanmaktadır. Bazı uygulamalarda fonu alma sırası gelen müşterilerin aylık ödemelerine kira yardımı

adıyları artış uygulanarak vadenin kısaltılması uygulaması da yer almaktadır. Ancak (enflasyon oranını aşan) kira yardımını konseptinin faiz olduğu genel kabul gören bir husustur (Aydın, 2019: 52-56). 2021 yılı mart ayında tasarrufa dayalı faizsiz finans kurumları ile ilgili uzun zamandır beklenen kanun da çıkmıştır. Böylece bu kurumların sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi için gerekli olan temel oluşturulmuştur.

Tekarüz yapısının kullanıldığı bir diğer alan ise sandık yapılarıdır. Bir önceki bölümde de zikredilen; Ankara merkezli 1941 yılında kurulan Ofişçiler Yardımlaşma Derneği ve Sandığı, 1960'da kurulan Gümüş Motor bünyesindeki işçilerden oluşan “Fabrika İşçilerine Faizsiz Ödünç Para Verme Kooperatifi”, 1961 yılında Bursa'da kurulan SS Örnek Kredi Kooperatifi ve Uşak'ta yer alan 1987 yılında kurulmuş Milli Eğitim Mensupları Tasarruf ve Yardımlaşma Sandığı (UŞAK MEMSAN) ve İstanbul'da 2008 yılında kurulan İstanbul Çevre Kültür ve Eğitim Gönüllüleri Derneği tekarüzün sandıklardaki uygulamalarına örnek olarak gösterilebilir.

Yukarıda bahsi geçen uygulamaların haricinde de bazı tekarüze dayalı önerileri görmek mümkündür. Bu önerilerden bir tanesi de faizsiz bir banka modeli üzerinden kurgulanmış tekarüz sistemidir. Arif Ersoy bu sistem ile bankanın organizasyonunda müşteriler arasında tekarüz işlemlerinin yapılmasını teklif etmiştir. (Ersoy, 1987: 13-14). Fakat uygulama günümüze kadar uygulanma şansı bulamamıştır.

3.3. Dünyada ve Türkiye’de Mikrofinans Uygulamaları

Tezin ilk bölümünde mikrofinans kurumlarının işleyişi ve mikrokredi uygulamaları detaylı bir şekilde anlatılmıştı. Bu başlık ve takip eden alt başlıklarda ise dünyada ve Türkiye’deki mikrofinansın güncel durumu incelenecektir.

3.3.1. Dünyada Mikrofinans Uygulamaları

Bangladeşli Muhammed Yunus’un 1976’da temellerini attığı ve 2006 yılında Nobel ödülüne layık görüldüğü Grameen Bank ile başlayan modern mikrofinans, günümüzde tüm dünyaya yayılan bir yapı olarak karşımıza çıkmaktadır (Grameen, 2019). Mikrofinans uygulamasının 2019 yılı itibariyle dünyada 140 milyonu aşkın müşteriye ve 124 milyar doları aşan bir hacme ulaştığı görülmektedir (Convergences, 2019: 2). Farklı kaynaklarda yararlanıcı sayısının 200 milyonu geçtiği de ifade edilmektedir (Reed, 2015: 5). Güney ve Doğu Asya, Latin Amerika ile Afrika gibi yoksulluğun yaygın olduğu bölgelerde yoğun olarak bulunan mikrofinans kuruluşlarına, ekonomik gelişmişlik düzeyinin yüksek olduğu, ancak gelir dağılımı bozukluğunun da giderek

arttığı ABD ve Avrupa ülkelerinde de rastlamak mümkündür. Dünyada 111 ülkede görülen mikrofinans, Dünya Bankası verilerine göre küresel olarak 7,000'den fazla mikrofinans kuruluşu ile hizmet vermektedir. (Akgül, t.y.: 2; Flejterski ve Swiecka, 2006: 8)

Mikrofinans kurumlarının yapılarında farklılıklar bulunmakla beraber Grameen modeli en yaygın model olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu modelin mikrokredileri ağırlıklı olarak kadınlara kullandırma politikası sonucunda, kullanılan kredilerin %80'i kadınlara verilen kredilerden oluşmaktadır (Convergences, 2018: 2). Özellikle Pakistan'da yer alan Uhuwvet gibi bazı İslami mikrofinans kurumlarının başı çektiği bir grup mikrofinans kurumu da kadın ya da erkek kredi kullanıcılarının yerine ailelere kredi kullandırılmasını baz almaktadır. Bu uygulamanın da gayet başarılı geri dönüş oranları elde etmesi, kredi kullandırımında ailelerin artan oranda bireylerin yerine tercih edilmesinin önünü açmaktadır.

Dünyada mikrofinans sektöründe yer alan ilk 100 mikrofinans kurumu, verilen toplam kredilerin %76'sını sağlamaktadır. Bu kurumların, Hindistan, Bangladeş ve Vietnam gibi mikrofinansın yoğun kullanıldığı ilk üç ülkede görece erken dönemde sektöre dahil olan kuruluşlar olduğu görülmektedir (A.g.e.: 2; Sancar, 2019a: 52-55).

Dünyadaki mikrofinans kuruluşlarının aktivitelerine ve tabi oldukları resmi yönetmeliklere bakıldığında; gayri resmi mikrofinans kuruluşları, yarı resmi mikrofinans kuruluşları ve resmi finans kuruluşları olarak üç kategoride ele almak mümkündür. Gayri resmi mikrokredi kuruluşları; imece (self-help) grupları, kredi birlikleri, aileler ve bireylere borç veren sivil topluluklardan oluşmaktadır. Bu grupta yer alanların resmi kurum statüleri yoktur.

Yarı resmi mikrofinans kuruluşları ise resmi olarak kayıtlı kuruluşlardır ve her türlü resmi kontrol ve kurallara tabilerdir. Ancak bankacılık kanunlarına tabi değildirler. Bu kurumlar, gayri resmi mikrofinans kuruluşları ile resmi mikrofinans kuruluşları arasında yer yer aracılık görevi de yürütmektedirler. Bu kategoride finansal STK'lar, finansal kooperatifler ve posta tasarruf bankaları yer almaktadır. Bu kurumlar büyük fonlardan aldıkları parayı kullandırmaktadır. Genelde fon kullandırmalarını projeler çerçevesinde yapmakta ve bir yandan da projelere teknik destek vermektedirler.

Resmi finans kuruluşları da üç gruba ayrılmaktadır; mikrofinans bankaları, mikrofinans bölümü bulunduran bankalar, mikrofinans programlarına destek veren

bankalar. Tümü hem kredi verip hem de mevduat topladıkları için bankacılık kanunu altında yer almaktadırlar (La Torre ve Vento, 2006: 5-6).

Küresel finans sisteminde bel kemiğini bankalar oluştursa da mikrofinans dünyasında sivil toplum kuruluşları daha ön planda yer almaktadır. Bunun nedeni mikrofinansın konvansiyonel finansa göre farklı dinamiklerle çalışmasıdır. Konvansiyonel sisteme göre temel iki farklılık bulunmaktadır; mikrokredilerin yüksek işlem maliyeti ve finansal teminat alamama problemi. Yoksul girişimcilerin kayıtlı finansal datalarının olmaması, bankacılık sistemindeki müşteri ile ilgili ön data toplama sisteminin tamamen değişmesini gerekli kılmaktadır. Mikrofinans kurumları müşterilerini sahada tanımaktadırlar. Verilen kredinin de boyutu küçük olunca birim işlem maliyetleri oldukça yüksektir.

Ayrıca finansal teminat gösteremeyen yoksul müşterilerden, farklı sosyal teminat türleri ile borçlarını garanti etmeleri istenmektedir. Bu süreçte de mikrofinans kurumunun konvansiyonel bankalara göre daha farklı modeller ile sahada yer almasını gerektirmektedir. Bu sebeplerden dolayı, az sayıda konvansiyonel banka özel bir bilgi birikimi gerektiren mikrofinans alanına girmektedir. Genelde gönüllülük bazlı ve kâr amacı gütmeyen STK'ların bu alanda faaliyet göstermeleri, işin içerisine banka girecekse bile bu kurumlar üzerinden girmesi bundan dolayı daha kolay olmaktadır. Ülkemizde mikrofinans alanında faaliyet gösteren herhangi bir banka bulunmamaktadır.

3.3.2 Türkiye’de Mikrofinans Uygulamaları

Türkiye’de iki tane konvansiyonel ve bir tane de karz-ı hasene dayalı İslami mikrofinans kuruluşu olduğunu görmekteyiz. Ülkemizde dar anlamıyla ilk mikrofinans faaliyeti, Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı’nın 1995-1997 yılları arasında İstanbul’da uyguladığı pilot çalışmadır. Bu çalışmada 91 kadına 200'er ABD doları bütçeli krediler sağlanmıştır ve %98 geri dönüş oranı ile proje kapanmıştır. 2002 yılının haziran ayında Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı’nın yan kuruluşu olan Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi Türkiye’nin ilk mikrofinans kuruluşu olarak finans sektörüne dâhil olmuştur (Ateş ve Ögütoğulları, 2012: 46; Maya KEDV, 2019).

Temmuz 2003’te, Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA), Diyarbakır Valiliği ve Grameen Trust beraber Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi (TGMP)’ni Diyarbakır’da başlatmıştır (Ateş ve Ögütoğulları, 2012: 47). Yap-işlet-devret

modeliyle faaliyete başlamış olan TGMP, Türkiye’de mikrofinans alanındaki ikinci önemli adımı oluşturmaktadır. İlgili tarihte, Diyarbakır’da 6 dar gelirli kadının her birisine 500 Türk Lirası (TL) olmak üzere toplam 3 bin TL’lik mikrokredi verilmesi ile birlikte Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi faaliyete geçmiştir.

TGMP kullandığı kredilerden sabit oransal bir komisyon almakta ve faiz kullanmamaktadır. Bu uygulamanın caiz olduğu yönünde Diyanet İşleri Başkanlığı’ndan fetva almışlardır. Ancak bilinen İslami finans yöntemlerinden herhangi biri de kullanılmamaktadır.

İslam İktisadı Araştırma ve Uygulama Derneği (İKSAR) de 2018 yılında karz-ı hasene dayalı İslami mikrofinans uygulaması başlatmıştır. Sakarya Üniversitesi’nde görevli bir grup akademisyenin başlatmış olduğu girişim halen Sakarya’da faaliyetlerine başarılı bir şekilde devam etmektedir (İKSAR, 2019). TGMP ve İKSAR ile ilgili daha detaylı bilgi 2.4.5. başlığı altında yer almaktadır.

Ayrıca TGMP, Güneş Sigorta ile anlaşarak altmış bin üyesini mikrosigortalatmıştır. Programa dahil olan her yeni üye de mikrosigortalanmaktadır (TİSVA, 2012: 2)

Dünyada sıklıkla görülen, bankalar ya da katılım bankaları bünyesindeki mikrofinans uygulamaları şu ana kadar ülkemizde hayata geçirilmemiştir. Tabii burada mikrofinans bünyesindeki mikrokredi müşterilerinin, bankacılıkta yer alan mikro segmentle farklı olduğunu hatırlamak gerekir. Mikro segmentteki müşterilerin aksine mikrokredi kategorisindeki müşteriler teminat gösteremeyecek durumda bulunan fakir müşterilerden oluşmaktadır (Sancar, 2019a: 52-55).

Bu kuruluşlar dışında MÜSİAD karz-ı hasen sandığı başta olmak üzere, karşılıklı borçlanmaya (tekarüz) dayalı çeşitli sandık uygulamaları olmakla birlikte, literatürde bilinen tanımı ile yukarıda bahsi geçen üç kurumun dışında, ülkemizde bir mikrofinans kuruluşu bulunmamaktadır. Bu açıdan hem mikrofinans hem de İslami mikrofinans açısından ülkemizde oldukça geniş bakir bir alan mevcuttur (Sancar, 2019a: 52-55).

3.3.3. Günümüz Mikrofinans Kurumlarına ve Mikrokredi Mekanizmasına Yönelik Eleştiriler

Mikrofinans alanında birçok olumlu örnek olmakla beraber negatif örneklere de sıkça rastlanmaktadır. Kredi alanlara uygulanan faizler yer yer çok yüksek oranlara ulaşmaktadır. Zaten çok fakir olan kredi kullanıcılarının, girişimlerinde başarısız olup

borcunu ödeyememeleri durumunda, sahip oldukları az miktardaki mallarının da tamamını kaybettiği durumlar meydana gelmektedir. Bu insanlar bazen köylerindeki tek evlerinden olmuş, bazen kredi alırken içinde yer aldıkları grupların baskısı sonucu psikolojik olarak çöküntüye girmişlerdir.

Mikrokredilerde uygulanan faizlerin yüksek oluşunda işlem maliyetlerinin yüksek olması önemli bir etken oluşturmaktadır. Bu durum faiz ile birleşince genelde piyasadaki faiz oranlarının çok üstünde maliyetler oluşturmaktadır. Özellikle bu alanda yüksek kâr imkânları gören bazı büyük bankalar ve finans kuruluşları, aracılar kullanarak piyasaya girmekte ve yüksek kazanç beklentisi ile mikrokredi faizlerini iyice yukarıya çekmektedir. Eğitim seviyesi düşük olan kullanıcıların bir kısmı fayda / maliyet analizini doğru yapamamakta ve geri ödeyemeyecekleri borçların altına girmektedirler. Maalesef bu durumun sonucunda pek çok iflas durumu da yaşanmaktadır.

Muhammed Yunus, özellikle faiz oranlarının yüksek olmaması ve kredilerin yatırımlarda kullanılmasının önemine vurgu yapmaktadır. Kendisi, Bangladeş'te başında bulunduğu Grameen Bankası olarak %15 civarında faiz aldıklarını, farklı kuruluşlarda bunun %20'ye kadar çıkabileceğini ancak bu oranın üstünün kırmızı bölge olarak ilan edilmesi gerektiğini söylemektedir. Ancak dünyanın farklı bölgelerinde bu oranların %100'e kadar varabildikleri görülmektedir.

Ayrıca başta Grameen tarzı grup modelini baz alan kurumlarda olmak üzere, kredi alan üyelere uygulanan grup baskısı da özellikle borcunu ödemedi zorlanan üyeler için ciddi problemler oluşturabilmektedir. Örneğin Hindistan genelinde birçok mikrokredi kuruluşu faaliyet göstermektedir. Ancak ciddi regülasyonların bulunmadığı sektörde büyük suiistimler yaşanmış ve birçok fakir kredi kullanıcısı borç batağına saplanmıştır. Grup üyelerinin borçtan ortak sorumlu olmaları (kefil olmaları) ve kredilerinin devamlılığı açısından birbirlerine bağımlı olmaları, grupta yer alan diğer üyelerin darda olan üyeye büyük psikolojik baskı uygulamasına sebebiyet verebilmektedir. Bu durumdan dolayı Hindistan'ın Andhra Pradesh eyaletinde 80 kişi borçlarını ödeyemeyerek intihar etmiştir (Biswas,2010; Polgreen ve Bajaj, 2010). Bu tarz olaylara, benzer koşulları taşıyan diğer eyalet veya ülkelerde de rastlamak mümkündür. Dolayısıyla mikrokredi sektöründe ciddi regülasyonlara ihtiyaç duyulduğu söylenebilir.

Diğer bir eleştiri noktası, mikrofinansla yönelik genel bir kayıt sistemi bulunmamasından dolayı bazı kullanıcıların çok sayıda mikrokredi kuruluşundan aynı anda borç almasıdır. Ancak, kişi gelirinin üzerinde ödeme yükü ile karşılaşınca bu kredileri geri ödeyemeyerek hem kendini hem de mikrofinans kurumunu zor duruma düşürmektedir.

Başka bir problem ise kredilerin yatırım yerine tüketim harcamalarına yönlendirilmesidir. Mikrofinans kurumları, başvuran girişimciyi dikkatli takip etmemesi veya girişimcilerin suiistimalleri sonucunda, herhangi bir gelir üretmeyen alanlara da (tüketim ihtiyaçları gibi) yatırımlar yapılabilmekte, bu da girişimcinin krediyi uzun vadede ödeyemeyerek mikrokreditinin başarısız olmasına sebebiyet verebilmektedir.

Mikrofinans kurumlarının bir kısmının kâr amacı gütmeleri ve borcunu ödeyemeyen müşterilerini çok agresif bir şekilde ödemeye zorlamaları da bu alanda yaşanan başarısızlıkların insani krizlere dönüşmesine sebep olan bir diğer etmendir. Mikrofinansdaki grup tabanlı finansman modeli ve ortak garanti sistemi zaman zaman grup zulüm ve baskısına dönüşebilmektedir. Dünyada da sorgulanmaya başlayan bu sisteme dayanışma ruhunu getirmek büyük önem arz etmektedir. Grup garantileri yerine dışarıdan desteklenen garantiler bu noktada tercih edilebilir (kefillik gibi) (Obaidullah, 2008b: 18).

Devletin mikrofinansla sahada aktif olması da potansiyel verimlilik ve ahlaki problemler oluşturabileceği kaygılarını ortaya çıkarmaktadır. Devletin fonlama tarafında yer alması olumlu olmakla birlikte, sahadaki uygulamanın sivil toplum tarafından yapılması daha uygundur (A.g.e.: 16). Bürokrasinin iyi işlemediği çoğu gelişmekte olan ülkede nepotizm ve rüşvet uygulamaları sistemin uzun vadede çökmesine sebep olabilmektedir. İyi işleyen bürokrasilerde bile verimsizlik problemleri genelde ortaya çıkmaktadır.

Netice itibarıyla, mikrofinansın yoksulluk kısır döngüsünü kırmadaki önemli rolünün önüne geçebilecek ya da onu zedeleyebilecek yüksek faiz uygulaması, kredi kullanıcılarının birden fazla mikrofinans kurumu ile çalışarak finansal olarak karşılayamayacakları yüklerin altına girmelerine izin verilmesi ve bazı mikrofinans kurumlarının STK mantığının ötesine geçerek kâr amacı gütmeleri ile bunu sağlamak için agresif yöntemler benimsemesi gibi sebepler birçok insani krize yol açabilmektedir. Ayrıca grup modelini dengeli hale getirici uygulamalar olmazsa, grup

baskısı bazı durumlarda intihara varan sonuçlar doğurabilmektedir. Bu tarz hadiselerin yaşanmaması için ilgili ülkelerin gerekli altyapısal düzenlemeleri yapmaları ve alana giren kurumların yakından takip edilerek suiistimallerin önüne geçilmesi büyük önem taşımaktadır. Genelde İslami mikrofinans ve özelde karz-ı hasene dayalı mikrokredi ile vakıf uygulaması altındaki bazı hibe yapılarının hibrit bir şekilde kullanımının yukarıda belirtilen problemleri minimize etme potansiyeli taşıması hasebiyle ihtiyaç duyulan yaklaşımı ortaya koyabileceği düşünülmektedir.

3.3.4. Mikrofinans Uygulamalarında Etik Finans Kurallarına Uymanın Önemi

Mikrofinans konusunu etik finans başlığı altında incelemekte de fayda var. Etik finans dendiği zaman konuyu hem kullanıcılar hem de kullandıranların uygulama ve muamelelerindeki süreçlerde etik kodların takip edilip edilmediği ve ürünlerin etik kurallara uyup uymadıkları açılarından incelemek gerekmektedir. Tüm bu alanlarda olumlu cevap alınamıyorsa mikrofinans hizmetini veren kuruma etik finans yapıyor demek doğru olmaz. (La Torre ve Vento, 2006: 11).

Esasen bu bütüncül yaklaşım İslami finans alanında faaliyet gösterecek kurumlar için de geçerlidir. Sadece ürünlerin İslami finansa uygun olması kesinlikle yeterli olmayacaktır. Özellikle de hayır için infak ve borç gibi farklı kavramların bir araya getirildiği mikrokredide, tüm tarafların sisteme olan güvenlerinin sağlanabilmesi açısından etik uygulamaların belli protokollere bağlanması ve denetlenmesi elzem görülmektedir.

Mikrofinans alanındaki etik uygulamaların hem kullanıcı hem de kullandıran tarafında sağlanabilmesi için denetlemenin yanı sıra eğitimin de büyük önemi vardır. Etik değerlerin öğretilmesi ve içselleştirilmesini sağlayacak uygulamalar, ilgili kurumların öncelikleri arasında yer almalı ve gerekiyorsa ilgili ülkelerde bu alanda mevzuata eklenerek zorunlu hale getirilmelidir. Hem kullanıcı hem de kullandıran tarafında etik uygulamaların oluşturulması, bu alana yapılacak yatırımların çok daha verimli hale gelmesinin önünü açacaktır.

3.4. Dünyada ve Türkiye’de İslami Mikrofinans Uygulamaları

30 kadar uluslararası ve iktisadi olarak gelişmiş ülke, kalkınma ve yardım kurumlarının üye olduğu Consultative Group to Assist the Poor (CGAP, 2008)’a göre Müslüman çoğunluğun yaşadığı ülkelerdeki nüfusun %72’si bankacılık gibi formal finans hizmetlerini kullanmamaktadır (Mannan, 2016: 7). Bu boşluk bazen teknik nedenlere dayansa bile daha ziyade insanların faiz hassasiyetinden dolayı

oluşmaktadır. Bu boşluğu doldurmak üzere hem katılım (İslami) bankaları hem de İslami mikrofinans kurumları geçtiğimiz yıllarda bu ülkelerde hizmet vermeye başlamıştır. Bir milyona ulaşan İslami mikrofinans kullanıcısının %80'i Bangladeş, Endonezya ve Afganistan'da bulunmaktadır. Bangladeş toplam müşterilerin yarısından fazlasına ev sahipliği yaparak bu alanda lider konumda bulunmaktadır (A.g.e.: 8). Konvansiyonel bankalardan kredi alamayacak derecede fakir ve faizli mikrofinans kurumlarından da dini hassasiyetleri dolayısı ile finansman kullanamayan geniş kitleler, sayıları artan İslami mikrofinans kurumları ile hem krediye hem de bankacılık hizmetlerine erişim imkânı bulmaktadırlar. 2012 yılı itibariyle İslami mikrofinans küresel olarak 2 milyar dolar büyüklüğe ulaşmıştır (Wulandari, vd., 2016 :232)

Tablo 3.1: Dünya Genelindeki İslami Mikrofinans Kurumları ve Kullandıkları Finansal Ürünler

Bölge	Kurum	Ülke	Finansman Ürünleri
MENA (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) Ülkeleri	Mit Ghamr,	Mısır	Muşareke Murabaha Karz-ı Hasen, Kâr-Zarar-Ortaklığı
	Sanadiq at Jabal al - Hoss,	Suriye	
	Mu'assasat Bayt Al-Mal,	Lübnan	
	Hodeidah Microfinance Program, Al-Amal Microfinance Bank,	Yemen	
Güney Asya	IBBL Kırsal Kalkınma Şeması, Social and Investment Bank, Al Falah and Rescue, Muslim Aid Bangladesh, TMSS Islamic Microfinance (TIMF), Al Falah A'am Umayan Sangasta, Dinajpur, Noble Foundation and Literary Society, Bogra,	Bangladeş	Bey muaccel, Şirket-i Milk, Mudarebe, Muşareke, Bey Selam, Murabaha
	Akhuwat, Farz Foundation, Asasah, Muslim Aid, CWCD, Islamic Relief, HHRD, NRSP, NRDP, Naymet	Pakistan	Karz-ı Hasen

	AICMEU, Bait-un-Nasr, Basix, Sahulat, Al-Khair Co-operative, Marwar Sharia Credit	Hindistan	Karz-1 Hasen
Güneydoğu Asya	Tabung Haji, Amina Iftikhar, BPRS, bait Maal wat Tamwil (BMT, 2000 kadar İslami Finans Kooperatiflerinden oluşan ağ)	Malezya, Endonezya	Murabaha, Muşareke, İcare, Karz
Sahra Altı Afrika / Afrika	Azaouad Finances PLC, PASED, MFI Irada, Hajj Trust, Four Saccos Awqaf South Africa	Kuzey Mali Sudan Tanzanya Güney Afrika	
Orta Asya	FINCA's Village Banking, WOCCU, Ariana Financial Services, IFIC	Afganistan	Karz-1 Hasen
Avrupa	Faith Matters, Islamic Relief, Muslim Aid, HSBC Amanah, START	İngiltere Kosova	Murabaha, Karz-1 Hasen

Kaynak: (Mannan, 2016: 9), Center of Islamic Banking and Economics

İslami mikrofinansın dünyadaki toplam mikrofinans sektörü içerisindeki payı %1'ler civarında olup, Endonezya dışındaki ülkelerde formal finans sistemi içerisinde yer almamaktadırlar. Az sayıdaki başarılı örnekler bir kenara bırakılırsa, İslami mikrofinans kurumları konvansiyonellere göre daha geç sektöre girdiklerinden dolayı coğrafi yaygınlık, kurumsallık ve finansal kapasite açısından daha geri durumdadırlar. Mikrokredi kullanım modelleri açısından ise farklı bir görüntü vardır. İslami mikrofinans kurumları konvansiyonellere göre çok daha çeşitli kredi kullanım imkanları sunmaktadır (Obaidullah, 2008b: 55; Sancar, 2019a: 52-55).

İslami mikrofinans kurumları da konvansiyonel mikrofinans kurumları gibi sosyal teminatı, finansal teminat yerine kullanmaktadır. Genellikle grup finansmanı modeli ile verilen mikrokrediler, yer yer bireysel kefil modeliyle de sunulmaktadır. Fakirliğin azaltılmasının amaçlandığı İslami mikrokredi kuruluşlarında krediler ağırlıklı olarak,

konvansiyonel mikrofinans kuruluşlarına benzer şekilde kadınlara kullanılmaktadır (Obaidullah, 2008b: 55; Sancar, 2019a: 52-55).

Yukarıdaki tabloda yer alan İslami mikrofinans kuruluşları arasında öne çıkanları şu şekilde yer almaktadır:

Ortadoğu – Kuzey Afrika:

Suriye;

- Sanadiq (köy bankası) Jabal Al Hoss bölgesi,

Lübnan;

- Mu'assasat Bayt Al-Mal,

Yemen;

- Hodeidah Mikrofinans Programı,

Güney Asya:

Bangladeş;

- İslami Bank Bangladesh,
- Social and Investment Bank,
- Al-Fallah and Rescue,

Pakistan;

- Akhuwat,

Hindistan;

- AICMEU,
- Bait-un-Nasr,

Güney Doğu Asya:

Malezya;

- Tabung Haji,

Endonezya;

- Baitul Maal wat Tamwil (BMT, 2,000'den fazla kooperatif bazlı mikrofinans ağı),

Sahra Altı Afrika:

Mali;

- Azaouad Finances PLC.,

Orta Asya:

Afganistan;

- FINCA,

(Obaidullah, 2008b: 55-58).

Yukarıda ismi zikredilen örneklerden iki tanesi başarılarıyla daha da öne çıkmıştır. Bangladeş İslam Bankası, Grameen ve BRAC gibi konvansiyonel mikrofinansın kurucu kurumlarının bulunduğu ve dünyadaki en büyük mikrofinans kuruluşları arasında birden fazla kurumla yer alan Bangladeş'te, bu kurumlardan çok daha sonra piyasaya girmesine rağmen mikrofinansı İslami bankacılığa başarıyla uygulamış ve finansal göstergeler açısından yer yer onlardan daha iyi performans sergileyebilmiştir. Pakistan'da yer alan Uhuvvet (Akhuwat) mikrofinans kurumu da kâr gütmeyen karz-ı hasene dayalı mikrofinans yapılanması ile 20 yıl gibi görece kısa bir sürede 800'ü aşkın şube ağıyla milyonlarca fakire erişmiş ve İslami finansın temel ayaklarından birisi olan infak müessesini günümüzde sürdürülebilir şekilde başarıyla uygulamıştır (Sancar, 2019a: 52-55). Her iki kurum da tezin devamında detaylı olarak incelenecektir.

Görece az sayıda olan mikrofinansın katılım bankacılığı bünyesinde uygulanması örnekleri arasında IBBL'nin yanı sıra Tadhamon Islamic Bank (Yemen), Bank Keshavarzi (İran), Bank of Khartoum (Sudan) ve The Social Islamic Bank (Bangladeş) gibi örnekleri de görmek mümkündür (Özdemir, 2018: 146).

3.4.1. Pakistan

Dünyanın en büyük Müslüman ülkeleri arasında yer alan Pakistan'da (212 milyon nüfus), 5,5 dolar alım gücünün altında yaşayan nüfusun oranı %75 tir. Ülkenin kendi yoksulluk kriterlerine göre ise fakir nüfusun oranı %24 olarak belirtilmektedir (World Bank, 2019). Satın alma paritesine göre günlük 5,5 doların, 2017 yılı değerleriyle günlük 8 TL satın alma gücüne eşdeğer olduğu, aylık olarak ise 240 TL değerinde bir alım gücüne denk geldiği ve açlık sınırı olan 402 TL'nin de altında kaldığı düşünülürse belirtilen rakamlardan ilkinin daha doğru bir gösterge olduğu görülmektedir (Hesaplama, World Bank Veri Tabanında bulunan en güncel 2017 parite verileri üzerinden yapılmıştır. A.g.e.; Türk-İş, 2017). Pakistan'da azımsanmayacak bir yoksulluk problemi olduğu hangi istatistiki veri kullanılırsa kullanılsın ortadadır.

Ülkede 20. yüzyılın başlarından itibaren çiftçi kooperatiflerinin üyelerine yönelik mikrokrediler sağladıkları bilinmektedir. Bu kooperatifler tam olarak günümüz mikrofinans kurumları ile aynı olmasalar da ülkede yer alan köklü bir mikrokredi kültürüne işaret etmektedir. Bu kredilerin yanı sıra fakir çiftçilere verilen ve "taccavi"

borçları olarak adlandırılan mikro ölçekli krediler de bağımsızlık öncesi dönemden bu yana kullanılmaktadır. Taccavi kredileri faizli olup gecikme cezası da uygulanan konvansiyonel içerikli kredi mahiyetindedir.

Bu mikrokredi geleneğine 1980'lerle birlikte modern bağlamdaki mikrofinans kurumları da eklenmiştir (Hussein, 2009: 10-13). Yıllar içerisinde gelişimini sürdüren mikrofinans sektörü, 2016 yılı itibariyle 1 milyar 260 milyon dolar kredi hacmi ve 4,2 milyon aktif mikrokredi kullanıcısı sayısını geçmiş bulunmaktadır. Sektörde 2012 – 2016 yılları arasında ortalama yıllık kredi hacminin %52 ve mikrokredi kullanıcı sayısının ise %21 oranında arttığı görülmektedir (Jassim, Khawar ve Parsad: 2018: 41).

3.4.2. Bangladeş

Bangladeş 169 milyon nüfusu ve nüfusunun %90'ının Müslüman olmasıyla, dünyanın en büyük 3. Müslüman ülkesi konumundadır. Nüfusun %38'i yoksulluk sınırı altında yaşarken, %18'i de mutlak yoksulluk çekmektedir (IBBL, Introduction, 2019). Bangladeş'te gelir dağılımı bozukluğu ve kentli nüfus ile kırsal nüfus arasındaki ekonomik dengesizlik yüksek boyuttadır. Eğitim ve sağlık hizmetlerine yoksul kesim yeterince ulaşamamakta, sıhhi altyapılarda ciddi oranda eksiklik çekilmektedir (Mannan, 2016: 11). Tarıma dayalı bir ekonominin hâkim olduğu ülkede, tarımla uğraşan kesim düşük gelir, düşük kapital, yetersiz tarım alanları ve teknik altyapı eksikliği gibi problemlerle boğuşmaktadır.

Kadınların durumu, yoksulluk kısır döngüsünü kıramayan geniş kitleler içerisinde daha da vahimdir. Bu nedenden ötürü devlet makro ekonomik politikalarda, yoksulluk alanında çalışan devlet birimlerinde ve STK'lara verilen desteklerde kadın ve gençlere öncelik vermektedir (A.g.e: 11-12).

Bilindiği üzere modern mikrofinans, Muhammed Yunus tarafından Grameen Bank ile Bangladeş'te başlatılmıştır (Grameen, 2018). Muhammed Yunus, küçük bağışlarla yoksulluk çeken insanların iktisadi olarak kendi ayakları üzerinde durmalarına ciddi oranda katkıda bulunabileceğini fark etmiş ve deneme amaçlı kendi kaynaklarından fonladığı uygulamalar gerçekleştirmiştir. Bu uygulamaların başarıya ulaşmasıyla çalışmalarını kurumsal boyuta taşımıştır. Grameen Bank bir yandan Bangladeş'te gelişerek yayılmış bir yandan da gelir dağılımının giderek bozulduğu birçok ülkede büyük bir karşılık bularak hayata geçirilmiştir.

Mikrofinans alanında yaşanan başarılarından ötürü devlet, Bangladeş'te yaşanan gelir dağılımı bozukluğu ve kitlesel yoksulluğa karşı kendisine ait ticari bankalar üzerinden mikrokredi vermiş, fakat kırsal bölgelerde şubeleri yer almayan ve ağır bürokratik tahakküm altında olan bu yapılar istenilen hedeflere ulaşamamıştır. Bürokratik yapının verimli işlememesi kadar mikrofinansın işleyişine de hâkim olmaması ve siyasi müdahaleler bu başarısızlığa zemin hazırlamıştır. Sonuçta çok fakir olan köylülerden ziyade ekonomik durumu daha iyi olan köylüler uygun kredilere erişmişlerdir. Bu durum da yoksullukla mücadeleye fazla katkı yapmamıştır (Mannan, 2016: 12).

Devletin mikrofinans alanına verdiği teşvikler sonucunda bazı ticari bankalar sektöre girmişler, fakat işlem maliyetlerinin yüksek olması dolayısıyla mikrokredileri yüksek faiz oranları ile kullanmışlardır. Bu kredileri kullanan birçok köylü, kazançlarını faize vermek zorunda kalarak kendileri adına katma değer üretememişler ve mikrofinans kurumları ile olan ilişkilerini kesmişlerdir. Bu alana giren birçok banka da kredileri, daha güvenilir buldukları kırsal elitlere kullanmışlardır. Bu tablonun oluşmasında, bürokrat ve politikacıların verilen kredileri dışarıdan müdahale ile yönlendirmelerinin ciddi bir katkısı olmuştur. Ayrıca ilgili bankalar, verilen mikrokrediler için teminat gösterme zorunluluğu devlet tarafından kaldırıldığı halde, kredi başvurusunda bulunan yoksul kesimden teminat istemişlerdir. Bütün bu faktörler bir araya geldiğinde devletin doğrudan ve dolaylı olarak mikrofinans alanına verdiği destekler yoksulluğun azaltılmasında başarıya ulaşamamıştır (A.g.e: 13).

Her ne kadar devlet destekli mikrofinans girişimleri başarıya ulaşamadıysa da STK'lar tarafından yapılan girişimler başarılı olmuş ve günümüzde bu kuruluşların sayısı 2.100 civarına ulaşmıştır (Mannan,2019: 6). İlgili kuruluşlar 2016 yılı itibariyle 7,6 milyar dolarlık bir borç portföyüne ve 30 milyonu aşan müşteriye ulaşmışlardır. Uygulanan programlar çerçevesinde müşteriler 4,1 milyar dolar biriktirmeyi başarmışlardır. Yakaladığı hacimler ile bölge ülkeleri arasında açık ara liderliği yakalayan Bangladeş, 2012-2016 döneminde toplam borç hacminde de %19 oranında büyümüştür (Jassim, Khawar ve Parsad: 2018: 41). Sektörün kredi geri dönüş oranı ise %96'dır (A.g.e.: 6).

3.4.3 Endonezya

Endonezya 210 milyonu aşkın Müslüman nüfusuyla dünyanın en büyük Müslüman ülkesi konumundadır. Mikrofinans alanında yapılan çalışmalar çok eski tarihlerde başlamıştır. Örneğin ülkenin en büyük mikrofinans bankası 1895 yılında kurulan Bank Rakyat Indonesia olup, günümüzde hem konvansiyonel hem de İslami mikrofinans

uygulamalarını ülke çapında gerçekleştirmektedir. Dünya genelinde İslami mikrofinans alanında kullanılan kredilerin %60'ı bu ülkede verilmektedir. Buna rağmen ülkedeki tüm mikrofinans sektörü düşünüldüğünde İslami mikrofinansın payı %5'den azdır (Sandi ve Khan, 2017: 173)

İslami finans çalışmaları 1991 yılında başlamıştır. Çalışmalar kapsamında ticari bankalar, pencere uygulamaları, kırsal bankalar ve finansal kooperatifler kurulmuştur. Bu kurumlar içerisinde özellikle İslami kırsal bankalar (BPRS) ve İslami finansal kooperatifler (BMT ve BTM), İslami mikrokredi uygulamaları yapmaktadır. Endonezya'da ticari ve kırsal bankacılık olmak üzere iki banka tipi bulunmakta ve İslami kırsal bankalar, kırsal bankaların (BPR) tâbi oldukları hukuki düzenlemeler altında yer almaktadır. İslami finansal kooperatifler ise ya Kooperatif Bakanlığı'na kayıtlı olarak ya da tamamen kayıtsız (informal) bir şekilde faaliyetlerini sürdürmektedir (Seibel ve Wahyu, 2005: 1-7)

BPRS'ler faaliyetlerine 1991 yılında başlamış ve 163 adede ulaşmıştır (Sandi ve Khan, 2017: 174). 2003 sonu itibariyle de sayıları 2000'i aşan tüm kırsal kalkınma bankaları arasında kredilerde %1,5, mevduatlarda ise %1,2'lik bir paya sahiptirler. İslami bankacılık sektörünün ise %2,4'ünü oluşturmaktadırlar. BPRS'lerin çoğu özel kişilere aittir ve konvansiyonel BPR'lerden farklı olarak ticari kazançtan ziyade kendi masraflarını çıkaran hayır amaçlı kurumlar olarak karşımıza çıkmaktadır. (Seibel ve Wahyu, 2005: 12-16).

BPRS müşterileri iki gruba ayrılmaktadır; iki sene veya daha fazla süredir başarılı bir şekilde iş yapan girişimciler ve hiç deneyimi olmayan yeni müşteriler. İlk gruba daha ziyade murabaha kredileri kullanılmaktadır. Bu grup içerisinde rüştünü ispat edenlere ise mudarebe ve muşareke yöntemi ile kâr güden krediler de verilebilmektedir. İkinci gruba ise murabahanın yanı sıra fakirlik durumuna göre karz-ı hasen tarzı kredilerin verilmesi de tercih edilmektedir. İkinci grupta verilen karz-ı hasen kredilerinin tüm krediler içerisindeki payı oldukça küçüktür (A.g.e.: 16).

İlki 1990 yılında kurulan İslami finans kooperatiflerinin sayısı, günümüzde 4000'i aşmıştır (Wulandari ve Kassim, 2016 :217). İslami finans kooperatifleri, Beytül Mal ve Temvil (BMT) ya da Beytül Temvil Muhammediye (BTM) olarak ilişkili oldukları dini organizasyonlara göre iki farklı türde yapılmaktadır. İslami kooperatiflerin %95'ini oluşturan BMT'ler, 40 milyondan fazla üyesi bulunan Nadhatu Ulama organizasyonu ile ilintiliyken, %5'lik bir hacme sahip BTM'ler ise 25 milyon üyeli

Muhamadiyah organizasyonu ile ilintililerdir. BMT'ler kullandıkları kredilerde ticari ve infak yaklaşımlarını beraber kullanırken, BTM'lerin daha ziyade ticari yaklaşımları ağır basmaktadır. (Seibel ve Wahyu, 2005: 7-11). BMT'lerin beytülmal kısmı zekât ve sadaka toplayıp ihtiyaç sahiplerine dağıtan tamamen hayır amaçlı bir fonksiyon ifa ederken beytül temvil tarafı ise fon toplayıp fon kullandırma işlemlerini gerçekleştirmektedir (Wulandari, vd., 2016 :231)

Mevduat toplayıp mikrokredi veren kooperatifler, Kooperatif ve KOBİ Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyet göstermektedir (A.g.e.:231) Genel olarak devletin oldukça gevşek bıraktığı ve denetlemediği bir hukuki altyapı mevcut olup, mevduatlara devlet garantisi verilmemektedir. İslami kooperatifler 2003 yılı itibariyle tüm kooperatiflerin sayı olarak %7,2'sini, mevduat olarak %2,8'ini ve kredi olarak da %1,1'ini teşkil etmektedir. (Seibel ve Wahyu, 2005: 22).

Kooperatiflerin genelde oy hakkı olan üye ve hizmetlerden faydalanan ortak üye olmak üzere iki tip üyesi bulunmaktadır. İlk grup kooperatifi kuran ve işleten üyelere oluşurken, ikinci grup ise parasını değerlendirmek ya da mikrokredi almak isteyenlerden oluşmaktadır. Fonların çoğu, parasını değerlendirmek isteyen müşterilerin yatırdıkları paralardan oluşmaktadır. Ayrıca devletten ya da diğer finans kuruluşlarından da fon almaktadırlar. Müşteri üyelerin çoğu şehirlerde yaşayan meyve, sebze satıcıları gibi küçük esnaflardan oluşmaktadır. Bu mikro organizasyonların çalışan sayıları ve çalıştıkları coğrafi bölgeler büyük değişiklik göstermekle beraber, Seibel'in 4 kayıtlı BMT üzerine yaptığı araştırmada ortalama 4 çalışan ve 14 kilometrelik yarıçapa sahip bir alanda fonksiyonlarını devam ettirdikleri görülmüştür (A.g.e.: 25-26).

Toplanan fonlar genelde mudarebe yöntemi ile toplanmaktadır. Kesin istatistikler olmamakla beraber ortalama kâr oranları vadeli mevduat hesapları için %13 ve vadesiz mevduat hesapları için de %8,8 olarak bulunmuştur. Ayrıca cari hesaplar da mevcuttur.

BPRS'lerde verilen kredilerde murabaha ürünü %86 ile en baskın kredi türünü oluşturmaktadır (A.g.e.: 27). BMT'lerde ise yine %54 ile murabaha en çok kullanılan yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. BMT'lerde ortaklığa dayalı olan müşareke %18, mudarebe ise %10 pay almaktadır (Sandi ve Khan, 2017: 174). Yeni girişimde bulunacak çok fakir girişimcilere kullandırılan karz-ı hasen ise %3,5'lik bir oranı oluşturmaktadır. BMT'ler bankalar gibi genelde teminat talep etmekte (ev, araba,

motosiklet vb.) ve verdikleri kredinin %5'i kadar bir miktarın mevduat hesabında teminat olarak tutulmasını istemektedirler (A.g.e.: 27). Bazı BMT'ler teminat gösteremeyen girişimcilerden sosyal garanti olarak ortak garanti talep etmektedir (Grameen modeli). Eğer bir kredi batar ve tüm çabalara rağmen teminatlardan da tahsil edilemezse zekât, infak ve sadakalardan oluşan yardım paraları devreye sokularak borç kapatılmaktadır. Riski minimize etmede dini / etik eğitim de etkin bir şekilde kullanılmaktadır (Wulandari ve Kassim, 2016 :216)

Yapılan akademik araştırmalarda BMT'lerin tasarruf oranlarını arttırma ve mikrokredi ihtiyacını giderme açılarından topluma önemli katkıda buldukları saptanmıştır. Ancak bu katkının istenen seviyelerde olmadığı, BMT'lerin birçoğunun yeterince verimli olmadığı belirtilmiştir. Bu verimsizlikte hem çalışanların yeterli eğitim sahibi olmamaları hem de regülasyonların zayıflığı gibi nedenlerden dolayı orta ve uzun vadede BMT'lerin finansal problemlerle karşılaşmalarının etkin olduğu belirtilmiştir. Ayrıca operasyonel maliyetlerin yüksek oluşu ve dolayısı ile bu maliyetleri karşılamak için talep edilen kâr oranlarının arttırılması da BMT'leri finansal açıdan zorlamaktadır. Bu yüzden BMT'lerin giderleri için bağışlara ulaşmaları ve varlıklarını sürdürülebilir kılmaları kritik önem taşımaktadır (A.g.e.:220-222).

İslami kooperatifleri desteklemek üzere kurulmuş PINBUK organizasyonu (the Centre for Micro Enterprise Incubation, Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) da 1995 yılından bu yana faaliyetlerini sürdürmektedir. PINBUK resmi kayıt öncesi ön BMT kaydı yapmakta (birçok BMT bu kayıt sonrası resmi kayıt yaptırmamaktadır) ve BMT'lere hem eğitim hem de sertifikalı eğitmen eğitimleri sağlamaktadır. Ayrıca BMT'lerin kurulması, yönetimi, kanunlar, dijitalleşme ve performans değerlendirilmesi gibi alanlarda yayınlar da yapmaktadır. Bir başka faaliyet alanı da BMT'lere yönelik yönetim bilgi sistemlerini içeren bilgisayar programlarının hazırlanıp uygun fiyatlara sunulmasıdır (Seibel ve Wahyu, 2005: 29). PINBUK'a bağlı 4000'den fazla BMT mevcuttur. Sektörü destekleyen kuruluşlar arasında PINBUK'un yanı sıra INKOPSYAH adlı Jawa ve Güney Sulawesi bölgelerinde faaliyet gösteren 372 BMT üyesi bulunan bir şemsiye kooperatif de mevcuttur. Bu kooperatif, üye BMT'lere fon, finansal okur yazarlık ve kurumsal kapasite alanlarında eğitimler vermektedir (Wulandari ve Kassim, 2016 :217).

Ülkede regülasyonların ve denetlemelerin yeterli olmaması mikrofinans alanında ciddi bir risk oluşturmaktadır. Ayrıca İslami mikrofinans yapan hem BPRS'ler hem de BMT

ve BTM'lerin ciddi fon açıkları bulunmaktadır (Seibel ve Wahyu, 2005: 49). Tezin 2.6.4.1. bölümünde Endonezya'da faaliyet gösteren 3 ayrı BMT ve alanda çalışan bir akademisyen ile yapılan derinlemesine görüşmelerin dökümleri yer almakta ve sistemin işleyişine dair detaylı bilgiler bulunmaktadır.

Kırsal banka ve mikrofinans kooperatifleri dışında milyonu aşkın sayılarla ifade edilen resmi olmayan tasarrufa dayalı kredi grupları (altın günü, ROSCA ya da Asya'daki tabiriyle "arisan") ve "channeling groups" olarak tabir edilen 40-50 kişilik dayanışma grupları da ülkede yaygın olarak faaliyet göstermektedir (A.g.e.: 49).

3.4.4. Malezya

Malezya'da modern mikrofinans 1987 yılında "Projek Ikhtiar" ile başlamıştır. Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) adını alan kuruluş günümüzde halen en büyük mikrofinans kuruluşu olarak faaliyetlerine devam etmektedir. Sektörde STK'ların yanı sıra kooperatif bankaları, kredi birlikleri ve bazı özelleşmiş banka organizasyonları faaliyetlerini yürütmektedir. AIM'in dışında Sabah eyaletindeki Yayasan Usaha Maju (YUM) ve Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN) da sektörün en büyük kuruluşları olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu kurumlar devlet tarafından sübvansede edilmektedir. Ayrıca Selangor eyaletindeki Koperasi Kredit Rakyat (KKR)'ın müşteri kitlesi çok geniş olmasa da en eski mikrofinans kurumları arasında yer alması hasebiyle belirtilmesinde fayda vardır (Mokhtar, Nartea ve Gan, 2012: 60). Devletin 2003 yılında mikrokredilere yönelik açıkladığı teşvikler ve 2006 yılında yürürlüğe sokulan "Microfinance Institutional Framework" ile mikrofinans sektörü daha güçlü bir hale gelmiştir (Siwar ve Quianones, 2000; Abdamia ve Ibrahim, 2019: 250).

2007 yılında Malezya Merkez Bankası'nın (Bank Negara Malaysia) yönlendirmesiyle birkaç banka KOBİ'lere yönelik RM1.000 – RM50.000 arası teminatsız kredi vermeye başlamıştır. Bu bankaların uyguladıkları (banka türüne göre) faiz ya da kâr payı oranları ise 2010 yılı itibari ile %6-7 bandında yer almaktadır. Bu kredilere Kredi Garanti Kurumu (Credit Guarantee Cooperation (CGC)) garanti vermekte, böylece batma riski bankalara yüklenmemektedir (Bank Negara Malaysi, 2010; Mokhtar, Nartea ve Gan, 2012: 66).

Malezya'da devlet kurumlarından Majlis Amanah Rakyat, Council of Trust to the Bumiputera ve Credit Guarantee Corporation kurumları da mikrofinans alanındaki öncü kurumlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Tarımsal mikrokredi uygulamalarında

ise Agriculture Bank of Malaysia, Farmers Organisation Authority, Federal Land Development Authority ve tarımsal kooperatifler aktif durumdadır. (En ve Yen, 2007; Li ve Rouyih, 2007; Kazemian, Rahman ve Ibrahim, 2014 :260-261).

2010 itibari kullandırılan mikrokredilerin %80'i mikro, %18'i küçük ve %2'si orta boy sınıfına giren işletmelere kullandırılmıştır (Kazemian, Rahman ve Ibrahim, 2014 :260). Kullandırılan krediler ağırlıklı olarak tarıma, fakirliği azaltıcı aktivitelere ve küçük işletmelere kullandırılmıştır (Li ve Rouyih, 2007; Kazemian, Rahman ve Ibrahim, 2014 :260).

1987 yılında öncü mikrofinans kuruluşu olarak faaliyetlerine başlayan AIM ve YUM, Grameen modelini baz alarak kurulmuştur. Ancak zaman içerisinde AIM grup modeli ile devam ederken YUM bireysel kredilere ağırlık vermiştir. TEKUN 1998 yılında kurulmuş ve bireysel kredi üzerine yoğunlaşmış, önceki iki kurumdan farklı olarak fakirlerin yanı sıra çok fakir olmayan bireyleri de müşteri skalasına dahil etmiştir. KKR'nin ise faaliyetlerine 1974 yılında başladığı görülmektedir. AIM, STK olarak faaliyetlerine devam ederken YUM ve TEKUN ise Tarım Bakanlığı ve Tarım Endüstrisi Malezya kurumlarının şemsiyesi altında faaliyetlerini sürdürmektedir. KKR ise Selengor'daki kauçuk işçilerine ait bir kredi kooperatifi olarak kurulmuştur. (Mokhtar, Nartea ve Gan, 2012: 60-65).

Malezya'daki mikrofinans kurumları kanunlar gereği sadece mikrokredi faaliyetlerinde bulunmakta ve fon toplama ile mikrosigorta işlemleri yapmamaktadır. Ayrıca bu kurumlarda faiz de alınmamakta, giderler için ise komisyon / harç kesintileri yapılmaktadır. AIM %10, YUM %10-18 ve TEKUN %4 komisyon almaktadır (A.g.e., 2012: 65-66).

RM1.000-20.000 arasında kredi veren AIM, ortalama RM3.000 (990\$) kredi kullandırmaktadır. Kurum başarılı olarak kredilerini tamamlayan müşterilerine kredi limitini adım adım RM20.000'e kadar yükseltebilmektedir. Kurumun geri dönüş oranları %95 ile sektör ortalaması olan %70'in oldukça üzerindedir. Haftalık geri ödeme yapmaları istenen müşterilerden ayrıca yine haftalık RM1-15 arası tasarruf etmeleri de talep edilmektedir (Kazemian, Rahman ve Ibrahim, 2014 :262-263; Mokhtar, Nartea ve Gan, 2012: 66). YUM ise RM100-20.000 arası krediler kullandırırken, müşterilerinden haftalık geri ödeme ve verilen kredilerin %2'si kadar tasarruf yapmalarını istemektedir. TEKUN ise RM500-50.000 arası krediler sağlamak ve geri ödemeleri haftalık, aylık ya da sezonluk (hasat dönemine göre)

olarak almaktadır. Aynı kurum yıllık geri ödeme miktarının %5'i oranında tasarruf talep etmektedir (Mokhtar, Nartea ve Gan, 2012: 66).

Tezin 2.6.4.2. bölümünde Malezya'da faaliyet gösteren bir mikrofinans projesi ve akademisyenlerle yapılan derinlemesine görüşmelerin dökümleri yer almakta ve sistemin işleyişine dair detaylı bilgiler bulunmaktadır.

3.4.5. Türkiye

Türkiye'de hâlihazırda bir tane tam İslami mikrofinans kuruluşu ve bir tane de konvansiyonel ile İslami mikrofinans arasında gri alanda yer alan bir kuruluş bulunmaktadır. İslam İktisadî Araştırma ve Uygulama Derneği (İKSAR) 2018 yılında karz-ı hasene dayalı İslami mikrofinans uygulaması başlatmıştır. 2003 yılında kurulan Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi (TGMP) ise kullandığı kredilerden sabit oransal bir komisyon almakta ve faiz kullanmamaktadır. Bu uygulamanın caiz olduğu yönünde Diyanet İşleri Başkanlığı'ndan fetva almıştır. Ancak bilinen İslami finans yöntemlerinden herhangi bir tanesi kullanılmamaktadır. Verilen kredilerin karz olarak değerlendirilmesi halinde de alınan %10'luk hizmet bedelinin / komisyonun sabit değil yüzdesel olması, fıkıhçılar tarafından genel olarak uygun görülmemektedir. Ayrıca verilen her kredi için Güneş sigortadan mikrosigorta yaptırılmaktadır. Bu sigorta da görülebildiği kadarı ile konvansiyonel olup, tekafül sigortacılığı olarak yapılmamaktadır.

İKSAR, Sakarya Üniversitesi'nde görevli bir grup akademisyen tarafından 2018 yılında başlatılmış ve halen Sakarya'da faaliyetlerini başarılı bir şekilde devam ettirmektedir. Finansal bir teminat aranmayan sistemde sosyal teminat talep edilmekte ve başvuru yapan kişinin iyi haline şahitlik edecek bir kefil istenmektedir. Verilen kredilerden herhangi bir şekilde hizmet bedeli ya da enflasyon farkı talep edilmemektedir. Bu yönüyle verilen hizmetler tamamen gönüllülük bazlı ilerlemekte ve enflasyon farkı da girişimcilere hibe edilerek İslam ekonomisinin temel ayaklarından bir tanesi olan yardımlaşma ve dayanışmaya dayanan infak unsuruna güzel bir örnek teşkil etmektedir. Verilen kredilerde kadın erkek ayrımı yapılmamakta, kriterleri taşıyan tüm ihtiyaç sahiplerine bu imkân sunulmaktadır.

2020 sonu itibariyle 52 kişiye toplam 322.900 TL kredi kullandırılmıştır. Toplanan fonlar; 2'si kurumsal, 61'i ise bireysel bağışçılar tarafından sağlanmıştır. Verilen karz miktarı 5000 TL ve 12 ay vade üst limiti ile sınırlandırılmıştır. (İKSAR, 2020b)

Verilen kredilerde geri dönüş oranı 2019 sonu itibari ile %97 gibi oldukça başarılı bir orandır (İKSAR, 2020a: 13).

Temmuz 2003'te, Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA), Diyarbakır Valiliği ve Grameen Trust ile beraber Diyarbakır'da Türkiye Grameen Mikro kredi Projesi (TGMP)'ni başlatmıştır (Ateş ve Öğütoğulları, 2012: 47). Yap-işlet-devret modeliyle faaliyete başlamış olan TGMP, Grameen modeli ile mikro kredi kullanılmakta, faiz yerine %10'luk oransal bir komisyon ve %5 Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) almaktadır (TGMP, 2020: 4-5).

Program çerçevesinde dört tip kredi kullanılmaktadır. Temel, girişimci, sosyal kalkınma ve iletişim kredileri olarak verilen kredilerde genel olarak 1000-5000 TL arasında 46 haftalık vade ile kredi kullanılmaktadır. Tüm kredilerden yukarıda bahsi geçen %10 + %5'lik kesinti yapılmaktadır. Temel kredi ilk gelen girişimcilere verilirken, ilk senesini başarı ile tamamlayan girişimcilere, talep etmeleri halinde yenilenen temel kredinin yanı sıra girişimci kredisi de verilmektedir. Sosyal kalkınma kredisi ise mikro kredinin yanı sıra ek gelir getirici faaliyet yürütmek isteyen kullanıcılara verilmektedir. İletişim kredisi ise telefonu olmayan girişimcilere bu temel ihtiyaçlarını karşılamak üzere verilmektedir. Verilen tüm krediler sadece kadınlara kullanılmaktadır.

TGMP'nin Güneş Sigorta ortaklığında kullandığı mikrosigortalar ile altmış bin üyesinin tamamını mikrosigortalatmıştır. Programa dahil olan her yeni üye de mikrosigortalanmaktadır (TİSVA, 2012: 2). Organizasyon kurulduğundan 2020 yılına kadar geçen süreçte 170 bin kadına 960 milyon kredi dağıtmış ve sağladığı mikrosigorta imkanının da desteğiyle kredi dönüş oranlarında %100'lük bir başarı yakalamıştır (TİSVA, 2020).

3.5. İslami Mikrofinansla Öne Çıkan Kurumsal İyi Uygulama Örnekleri

Daha önceki bölümlerde İslami mikrofinans kurumlarının mikrofinans sektörüne görece daha geç girdiklerini belirtmiştik. Bu kurumlar dünya geneline yayılmakla birlikte büyük çoğunluğu daha lokal ve temel seviyede faaliyetlerini yürütmektedir. Ancak sayıları az da olsa bu girişimlerden bazıları kurumsallaşmalarını tamamlayarak sürdürülebilir yapılar oluşturmuş ve geniş kitlelere ulaşabilmeyi başarmışlardır. Bu kurumlar arasında tamamen karz-ı hasene dayalı çalışan Uhuvvet İslami Mikrofinans (AIM) ve İslami mikrofinansı banka çatısı altına başarı ile eklemleyebilmiş Bangladeş

İslam Bankası (IBBL) öne çıkmaktadır. Kuruluşlardan ilkinin kâr amacı gütmeyen STK statüsünde olması ve ikincisinin kâr amacı güden banka yapısında olması da sektördeki işleyişin farklı alanlarda nasıl olduğunu görmek adına bu iki kurumu incelemeye değer kılmaktadır.

3.5.1. Uhuvvet İslami Mikrofinans Kurumu (Akhuwat Islamic Microfinance (AIM))

Uhuvvet İslami Mikrofinans Kurumu Amjad Saqib tarafından 2001 yılında kurulmuştur. “Mavahat” teriminden gelen “uhuvvet” kelimesi Arapçada “kardeşlik” manasına gelmektedir. Mavahat terimi, dünyevi varlıklarını geride bırakarak Allah rızası için Mekke’den hicret eden muhacirler ile varlıklarını onlarla paylaşan ensarın arasındaki kardeşlik bağına anlatılmaktadır (Akhuwat, About us: 2019). Kurum zengin ile fakir arasında hem dini hem de sosyal olarak bu kardeşlik bağlarını tekrar tesis etmeyi amaçlamaktadır.

Uhuvvet kurumunun temel prensipleri aşağıda yer almaktadır;

- **Karz-ı hasen (faizsiz borç):** Kurum hem etik hem de dini açıdan doğru olmayan faiz işleminin iktisadi açıdan da yoksul kesime zarar verdiğini düşünmektedir. Faiz, zenginliğin geniş kitlelere yayılmasının önüne geçerek, finansmanın sağlıklı yollarla fakirlere ulaşmasına engel olmaktadır. Ayrıca ağır faiz yükü de borç almak durumunda kalan yoksulları ezmektedir. Dolayısıyla faiz, yoksulluk kısır döngüsünün kırılmasında önemli bir bariyer oluşturmaktadır.
- **Düzenlenen aktivitelerde mabetlerin (cami, kilise vb.) kullanılması:** Kurum faaliyetlerinde mabetlerin kullanılması önceliklendirilmektedir. Bu uygulamayla kullanıcılar aldıkları kredilerin hayır amaçlı verildiğini ve geri ödenmemesinin manevi bir vebali de olduğunu daha iyi idrak edebilmekte, ayrıca mekân kirasından tasarruf edilerek maliyetler düşürülmektedir.
- **Başkalarının bağışları ile kredi kullanan üyelerin zamanla bağış yapar hale gelmesi (Member Donor Program, MDP):** Uhuvvetin kredi kullanan üyelerinden bir tanesinin aynı zamanda bağışçı olmayı da talep etmesi ile gündeme gelmiştir (sadaka gibi). Bu yaklaşım üye bağışçı programı (MDP) olarak sisteme dahil edilmiş, bir taraftan üyeler arasında bu uygulama teşvik edilirken diğer taraftan da gönüllülük esası temel alınmıştır.

• **Gönüllülük prensibi:** Kurum yaptığı çalışmaları varlıklı kesim ile yoksul kesim arasında bir sosyal anlaşma olarak konumlamakta ve varlıklı kesimin yoksul kesime doğru yaptığı fon aktarımını, varlıklı kesimin topluma olan borcu olarak görmektedir. Bu anlayış doğrultusunda gönüllülere eğitim veren kurum, çalışmalarını onların destekleri ile sürdürmektedir. Çalışanların da aldıkları maddi karşılıkla beraber gönüllülük prensibi ile bu sosyal girişimde var olmaları teşvik edilmektedir. Bu anlayış çalışanların kurum ile bütünleşmesinde önemli bir rol oynamaktadır.

• **Ayrımcılık yapmama:** Kurum her türlü ayrımcılığa (din, dil, ırk, sosyal grup ve cinsiyet) karşıdır (Akhuwat, About us: 2019).

Karz-ı hasene dayalı mikrokredi uygulaması, Uhuvvet modelini diğer mikrofinans kurum ve uygulamalarından ayıran en önemli özellik olarak ortaya çıksa bile, verilen kredilerde grup modeli (Grameen) yerine bireysel (ya da aile) modelin genellikle tercih edilmesi de kurumun bir diğer alamet-i farikası olarak karşımıza çıkmaktadır (Maazullah ve Bedi, 2017: 3). Grup modelinde, üyelerin borçtan ortak sorumlu olmaları (kefil olmaları) ve kredilerinin devamlılığı açısından birbirlerine bağımlı olmaları, grupta yer alan diğer üyelerin darda olan üyeye büyük psikolojik baskı uygulayabilmesine sebebiyet vermektedir. Uygulanan grup baskısı özellikle borcunu ödemede zorlanan üyeler için ciddi sıkıntılara yol açabilmektedir. Örneğin Hindistan'ın Andhra Pradesh eyaletinde 80 kişi borçlarını ödeyemeyerek intihar etmiştir (Biswas,2010; Polgreen ve Bajaj, 2010). Maalesef bu tarz olaylara benzer koşulların yaşandığı diğer eyaletler veya ülkelerde de yer yer rastlamak mümkündür. Uhuvvet'in kullanmış olduğu model ise grup kefaleti yerine genellikle kişisel kefaletlere dayanmakta ve olası bu tarz problemlerin önüne olabildiğince geçmeyi hedeflemektedir.

Uhuvvet organizasyonunu diğer mikrofinans organizasyonlardan ayıran üçüncü önemli özellik ise, verilen kredilerde kadın veya erkek ayrımı yapılmayarak ailelere öncelik tanınmasıdır (%90'ı aşan oranda) (Maazullah ve Bedi, 2017: 11,17). Sadece kadınlara kredi verilmesi uygulaması, ailevi problemlere yol açabildiği gibi, zaman zaman da krediye ihtiyaç duyan erkek aile bireylerinin kadınlar üzerinden kredi talep etmelerine yol açmaktadır. Erkek aile üyesinin alınan krediyi iyi değerlendiremeyip geri ödeyemediği durumlarda borç kadının üzerine kalmaktadır. Bu durum da kadınlar üzerinde maddi ve manevi baskılar oluşturmakta, onları bir çıkmazın içerisine sürükleyebilmektedir. Uhuvvet'in tercih ettiği aileye kredi verilmesi uygulaması, tüm

bu problemleri ortadan kaldırdığı gibi ailenin güçlenmesi yönünde aileye ortak bir sorumluluk ve hedef etrafında kenetlenme imkânı da vermektedir.

3.5.1.1. AIM'in Tarihi Gelişimi

Amjad Saqib, Punjab Rural Support Program (PRSP)'ında yönetici olarak çalıştığı dönemde, konvansiyonel mikrofinans kurumlarının kullandıkları kredilerde, konvansiyonel bankaların üzerinde bir faiz oranı olan %20 ile borç verdiklerini görünce karz-ı hasene dayalı bir İslami mikrofinans kurumu ile yoksulların sırtına bindirilen bu yükü kaldırmak istemiş ve 2001 yılında Uhuvvet İslami Mikrofinans kurumunu hayata geçirmeye karar vermiştir. Verilen kredilerin İslami prensiplerle bağdaşmaması, zenginlere düşük, fakirlere yüksek faiz uygulanması gibi sosyal adalet ile bağdaşmayan uygulamaların varlığı da Saqib'in bu kararı almasında önemli bir rol oynamıştır. AIM fikrini arkadaşlarına açan Saqib, bir grup arkadaşı ve yapılan 100 bin PKR (Pakistan rupisi, yaklaşık 212 dolar) bağış ile kuruluş sürecini başlatmıştır (Akhuwat, About us: 2019).

Grup AIM'i kurarken yoksulların faizsiz mikrofinans ile fakirlik kısır döngüsünü kırabilecekleri, sosyal adalet ve kardeşlik prensiplerine dayalı bir platform tasavvur etmiştir. Bu platformda sadece karz-ı hasene dayalı mikrokredi verilmesi ve gönüllülük ilkesi üzerine inşa edilmiş bir vakıf düşüncesinin hâkim olması benimsenmiştir. Bu anlayış zamanla eğitim ve fakirlikle mücadele için gerekli başka ihtiyaçları da kapsayacak şekilde genişletilmiştir.

AIM, faaliyetlerine Township, Lahore'da kurulan Uhuvvet'in ilk şubesinde verilen 100 bin PKR'lik ilk iki kredi ile 2001 yılında başlamıştır. Faaliyetlerin ilk iki yılında Saqib ve yardımcıları tarafından yürütülen işlemler daha çok hayır amacı ile yapılan deneysel bir girişim olarak sürdürülmüştür. Bu dönemde toplanan bağışlarla 1,5 milyon PKR'lik bir hacme ulaşılmış ve %100 lük bir geri dönüş oranı yakalanmıştır. Bu başarılar sonucunda 2003 yılında platformun resmi kuruluşu gerçekleştirilmiş ve çalışmalar daha geniş bir kadro ile yürütülmeye başlanmıştır. 2006 yılında Faysalabad bölgesinde bir şube açılarak AIM Lahor dışına çıkmış, bunu 2007'de Karaçi bölgesinde Uhuvvet modelini baz alan Akhuwat Sindh adlı kardeş kuruluşuna verilen destek takip etmiştir.

Daha önce de bahsi geçen "Member Donor Program", yani kredilerden faydalanan üyelerin birbirlerini desteklemek üzere bağışçı oldukları yapı 2008 yılında faaliyete

alınmıştır. Böylece AIM'in başlangıcında zenginden fakire doğru uzanan yardım fikri, fakirler arasında dayanışmanın da eklenmesi ile, yardımlaşma kültürünün toplumun her katmanına yayılması vizyonuna evrilmiştir.

Programın başında işlem masrafları için alınan %5'lik kesinti, 2009 yılında tamamen kaldırılmıştır. Fakir girişimcilerin üzerindeki yük daha da hafiflemiş ve kullandırılan mikrokredilerin infak özelliği daha da belirginleşmiştir.

Yurtiçinde, 2010 itibariyle 50 şubeye ulaşan Uhuvvet, yurtdışındaki ilk girişimini de İngiltere'de yapmış ve resmi kayıtlı bir organizasyon olarak faaliyetlerine başlamıştır. 2010 senesinde İngiltere dışında başka ülkelerde de platformun tanıtımları yapılarak yeni fon kaynaklarına erişim çalışmaları yürütülmüştür. Yurtiçi ve yurtdışında yapılan bu hummalı çalışmalar sonucunda 2011 yılı itibari ile 90 bin aileye 1 milyar PKR hacminde kredi sağlanmıştır.

Uhuvvet verdiği finansal hizmetlerin dışında, kullanılmayan giyeceklerin ihtiyaç sahiplerine iletiği "Elbise Bankası" programını 2014 yılında devreye sokmuştur. Uhuvvet Üniversitesi (Akhawat College) ve 500. şubenin açılışı 2015 yılında gerçekleştirilmiştir.

Uhuvvet Uganda organizasyonu da 2017 yılında devreye alınmıştır. Bir sonraki yıl ise platformun başlangıçtan itibaren vermiş olduğu toplam kredi hacmi 50 milyar PKR çitasını geçmiştir. 2018 yılında Akhawat Sindh organizasyonu da toplam 45.000 aileye, 1 milyar PKR'lik kredi kullandırımına ulaşmıştır.

AIM, üyelerinin maaş almadan gönüllülük bazlı hizmet verdikleri bir yönetim kurulu tarafından idare edilmektedir. Kurucu Muhammad Amjad Saqib'in yönetim kurulu başkanı olduğu platformda Izhar ul Haq Hashmi, Kamran Shams, Humayoun Ihsan, Junaid Farid, Khawar Rafique Sheikh, Muhammad Saleem Ahmad Ranjha, Nazir Ahmed Tunio ve Abdur Rauf Khan da yönetim kurulu üyesi olarak yer almaktadır. Merkez ofis de yönetim kurulunun denetiminde faaliyetleri organize ederek organizasyonu yürütmektedir (A.g.e.).

3.5.1.2. AIM'in Faaliyetleri

Daha önce de bahsi geçtiği üzere, platformun temel fonksiyonu karz-ı hasene dayalı kredi kullandırmaktır. Bireysel kredilerde kişi hem aşağıda belirtilen gerekli şartları sağlamalı hem de iki kefil getirmelidir. Verilen kredilerin kahir ekseriyeti bireysel olsa da projenin gerektirmesi durumunda grup modeli de tercih edilebilmektedir. Üyelerin

birbirlerine kefil olduğu grup modelinde 3-6 kişiden oluşan gruplar kurulmaktadır. Grup üyeleri krediye başvurmadan önce bir araya getirilerek beraberce başvuru yapmakta ve proje sürecinde karşılaştıkları problemleri beraber çözmeye gayret göstermektedirler. Üyeler oluşturulurken birbirlerine yakın oturan ama yakın akraba olmayan kişilerden seçilmektedir.

Krediler kullanılırken aşağıda yer alan süreç takip edilmektedir:

- Kredi başvurusunda bulunacaklarda aranan şartlar:
 - Resmi olarak geçerli kimlik kartı,
 - Kredi başvurusunda sunulan projeyi hayata geçirebilecek fiziksel yeterlilik ve 18-62 yaş grubunda bulunmak,
 - Hali hazırda ekonomik aktiviteler içerisinde yer almak,
 - Sabıka sahibi olmamak,
 - Etik duruşu ve sosyal ilişkilerinde iyi bir karaktere sahip olmak,
 - İki kefil göstermek (aileden olmayan)
 - Başvuruda bulunulan şubeye 2,5 kilometreden uzakta yaşamamak.
- İlgili kriterler projenin muhteviyatına göre farklılık gösterebilmektedir.

Başvuru ile birlikte;

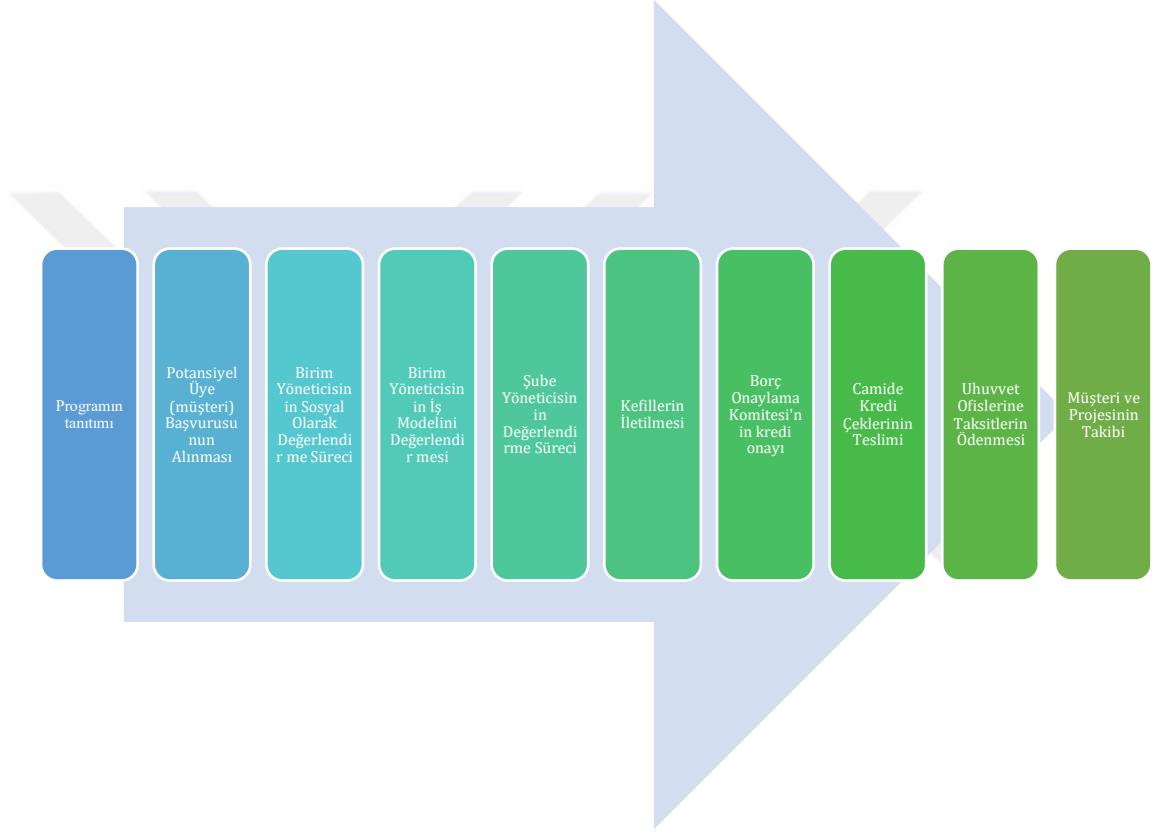
- Başvuruda bulunan kişinin, kefillerin ve aile üyelerinin (opsiyonel) kimlik fotokopileri,
- Ev faturaları (en son tarihli su, elektrik vb.),
- Vesikalık fotoğraf (güncel),
- Varsa evlilik cüzdanı fotokopisi dokümanları istenir (A.g.e.).

Başvurunun AIM'e iletilmesi ile kredi verme süreci başlar. Başvurunun tipine göre ücret alınır. Gelen başvuruyu birim yöneticisi yukarıda belirtilen kriterler doğrultusunda değerlendirir. Verilen krediler sosyal teminat ile verildiği için görevliler her adımda başvuru sahipleri ile yakın temasta olurlar. Başvuru sürecinde aşağıdaki adımlar takip edilir;

- AIM şubesine gelen başvuru sahibi gerekli evrakları teslim eder,
- Başvuranın krediye uygunluğunun tespiti için birim yöneticisi başvuru sahibi ile görüşür,
- Adaylardan uygun bulunanlar birim yöneticisi ile başvuru formu hazırlar ve eksik bir evrak yoksa başvuru işleme alınır.

Sosyal teminat olarak aşağıda yer alan maddelerden bir ya da birkaç tanesi başvuru sahibi tarafından sunulur:

1. Kişisel sorumluluk,
2. İki kefil,
3. Çek (ileri tarihli),
4. Ek teminatlar (özel durumlarda).



Şekil 3.1: AIM Kredi Verme Süreci

Kaynak: Akhuwat, Programs: 2019

Bir sonraki aşama sosyal değerlendirme aşamasıdır. Bu aşamada başvuru sahibinin ikametgahına gidilerek onun kredibilitesi ve karakteri araştırılır. Bunun için başvuru sahibini tanıyan mevcut Uhuvvet üyeleri, kişinin ailesi, komşuları ve kendisi ile görüşmeler yaparak gözlemlenen yaşam koşulları ışığında değerlendirme yaparlar.

Daha sonraki aşamada ise iş planı değerlendirilir. Bu kapsamda başvuruda sunulan iş planının gerçekleştirilebilirliği ve kredinin geri ödenmesini sağlayacak şekilde kâra geçip geçemeyeceği incelenir. Böylece gerekirse iş planında revize yapılır. Ayrıca

başvuru sahibinin ailesiyle de görüşülür ve borç hakkında bilgi sahibi olduklarından ve iş planını desteklediklerinden emin olunur.

Birim yöneticisinin gerçekleştirdiği ilk değerlendirmenin sonucuna göre başarılı olan adaylar şube yöneticisine iletilir. O da adaylar ile ilgili yapılan önceki raporları inceler, adaylar ve kefiller ile görüşür.

Daha önce de bireysel kredi başvurularında iki kefil gerektiği belirtilmişti. Bu kefiller hem verilen bilgilerin doğruluğuna hem de adayın zamanında ödeme yapacağına kefil olurlar. Grup kredilerinde ise grup olarak başvurularını gerçekleştiren üyeler birbirlerine kefil olurlar.

Borç Onaylama Komitesi (Loan Approval Committee (LAC)), verilecek krediler için son onay merciidir. Her şubede yer alan komiteye bölge yöneticisi başkanlık etmekte, birim yöneticisi ve şube yöneticisi de üye olarak yer almaktadır. Ön elemeleri geçen başvurular komitede ele alınır ve onay ile ilgili nihai karar verilir. Başlangıçtan itibaren tüm proseslerin tamamlanması yaklaşık 3-4 haftayı bulur.

Komitede onaylanan krediler bölge yöneticisi aracılığıyla merkez ofise iletilir. Burada kredi için sağlanan fon banka aracılığı ile şubeye aktarılır ve bölge muhasebecisi başvuru sahibine verilmesi için çek hazırlar.

Aylık olarak tertip edilen törenler ile çekler başvuru sahiplerine camide (ya da kilise) teslim edilir. Törene bireysel kredilerde başvuru sahibi ile en az bir kefil, grup kredilerinde ise tüm grup üyelerinin katılması mecburidir. Kredi sahibi / sahipleri çeklerini imza karşılığında bölge yöneticisinden alırlar.

Kredi dağıtım törenlerinde hem iş ahlakı hem de borç ile ilgili dini bilgiler aktarılarak sosyal koçluk / hamilik süreci devam ettirilir. Bu kapsamda; topluma hizmet, doğal çevrenin korunması ve geliştirilmesi, bitki örtüsünün önemi, kızların eğitimi, iş yaparken etik değerlere uyulması, trafik kuralları ve yerel kanunlara uymanın önemi gibi konular işlenir.

Krediyi alan başvuru sahibi, birim yöneticisi tarafından evinde ve iş yerinde düzenli olarak ziyaret edilir. Her ayın 7'sine kadar aylık geri ödemeler ilgili şubeye yapılmalıdır. Eğer ayın 10'una kadar taksit ödemesi yapılmazsa, gerekli hatırlatmalar yapılmak üzere birim yöneticisi borçluyu ziyaret eder. Ödeme yine de gerçekleşmezse kefillere gidilir.

Farklı ihtiyaçlara yönelik farklı kredi tipleri mevcuttur. Aşağıda bu kredi tipleri kullanım uygunluğuna göre azalan bir sırayla aktarılmıştır:

- **Aile Girişim Kredisi:** Mevcut bir işin geliştirilmesi veya yeni bir aile girişiminin kurulması için 10 bin ile 50 bin PKR değerinde verilen bir kredidir. 200 PKR'lik bir başvuru masrafı alınan kredinin vadesi 10-36 ay arasındadır. Kredi, grup kredisi değil bireysel tipte bir kredi olup, tüm kredilerin %85-90'ını oluşturmaktadır. Borç sahipleri kredinin %1'i miktarında bir ödeme ile ortak yardımlaşma fonuna (tekafül) katılabilirler.

- **Tarım Kredisi:** Arazisi olmayan ya da küçük arazi sahibi çiftçilere verilen bu kredi ile, 10 bin ile 50 bin PKR arasında sarf malzemeleri ya da tarım gereçleri alımı yapılabilmektedir. 200 PKR'lik bir başvuru masrafı alınan kredinin vadesi 4-8 ay arasındadır. Tüm kredilerin %5-10'unu oluşturmaktadır. Borç sahipleri kredinin %1'i miktarında bir ödeme ile ortak yardımlaşma fonuna (tekafül) katılabilirler.

- **Özgürleştirme Kredisi:** Tefecilerden borç almış ve ağır faiz yükü altında ezilen kişilerin finansal özgürlüğüne kavuşturulması için 10 bin – 100 bin PKR arasında verilen bir kredidir. Verilen kredi ile tefeciye olan borç bir seferde kapatılır. Borç sahibi borcunu 10 ile 36 ay arası taksitlerle geri öder. 200 PKR'lik bir başvuru masrafı alınan kredi, tüm kredilerin %1-2'sini oluşturmaktadır. Borç sahipleri kredinin %1'i miktarında bir ödeme ile ortak yardımlaşma fonuna (tekafül) katılabilirler.

- **Ev Kredisi:** 8 veya daha kalabalık hane halkı olan, 5 marlas (126 m²) veya daha küçük ev veya arsa sahibi olan yoksul ailelere ev tamiri ya da oda eklenmesi gibi inşaat faaliyetleri için verilen kredi. 30 bin-100 bin PKR arasında sağlanan kredilerde 36 aya kadar geri ödeme imkânı verilmektedir. 200 PKR'lik bir başvuru masrafı alınan kredi için, borç sahipleri kredinin %1'i miktarında bir ödeme ile ortak yardımlaşma fonuna (tekafül) katılabilirler. Tüm kredilerin %1-2'sini oluşturmaktadır.

- **Eğitim Kredisi:** Lisans ve lisansüstü seviyede öğrenim gören ve iyi derecede akademik başarı gösteren, fakat ailesinin maddi durumu iyi olmadığı için eğitim masraflarını karşılayamayan öğrencilere sağlanan kredi. 10 bin-50 bin PKR arasında sağlanan kredilerde 10-24 ay arası geri ödeme imkânı verilmektedir. 200 PKR'lik bir başvuru masrafı alınan kredi için, borç sahipleri kredinin %1'i miktarında bir ödeme ile ortak yardımlaşma fonuna (tekafül) katılabilirler. Tüm kredilerin %1-2'sini oluşturmaktadır.

• **Sağlık Kredisi:** Ağır hastalığı olan ancak sağlık sigortasının olmaması nedeni ile tedavi masraflarına güç yetiremeyen yoksul insanlara verilen kredi. 10 bin-50 bin PKR arasında sağlanan kredilerde 10-24 ay arası geri ödeme imkânı verilmektedir. 200 PKR'lık bir başvuru masrafı alınan kredi için, borç sahipleri kredinin %1'i miktarında bir ödeme ile ortak yardımlaşma fonuna (tekafül) katılabilirler. Tüm kredilerin %1-2'sini oluşturmaktadır.

• **Evlilik Kredisi:** Maddi durumları çocuklarını evlendirmek için yeterli olmayan ebeveynlere sağlanan kredi. 10 bin-50 bin PKR arasında sağlanan kredilerde 10-24 ay arası geri ödeme imkânı verilmektedir. 200 PKR'lık bir başvuru masrafı alınan kredi için, borç sahipleri kredinin %1'i miktarında bir ödeme ile ortak yardımlaşma fonuna (tekafül) katılabilirler. Tüm kredilerin %1-2'sini oluşturmaktadır.

• **Acil Durum Kredisi:** İş kaybı ya da kaza benzeri beklenmedik olaylarla finansal sıkıntıya duçar olan fakirlere sağlanan kredi. 10 bin-50 bin PKR arasında sağlanan kredilerde 10-24 ay arası geri ödeme imkânı verilmektedir. 200 PKR'lık bir başvuru masrafı alınan kredi için, borç sahipleri kredinin %1'i miktarında bir ödeme ile ortak yardımlaşma fonuna (tekafül) katılabilirler. Tüm kredilerin %1-2'sini oluşturmaktadır.

• **Okulların İnşa ve Teçhizatlandırılması Kredisi:** Okul binasının tamiri için gerekli inşaat malzemelerinin alımı, tuvaletlerin ıslahı, temiz su temini gibi inşaa faaliyetleri için gereken teçhizat temini ya da ihtiyaç duyulan mobilyalar için yeterli geliri olmayan özel okullara verilen kredi. 25 bin-150 bin PKR arasında sağlanan kredilerde 36 aya kadar geri ödeme imkânı verilmektedir. 200 PKR'lık bir başvuru masrafı alınan kredi için, borç sahipleri kredinin %1'i miktarında bir ödeme ile ortak yardımlaşma fonuna (tekafül) katılabilirler. Tüm kredilerin %1-2'sini oluşturmaktadır (Akhuwat, Loan Process: 2019).

Uhuwvet'in yıllar boyunca başarı ile uygulayarak geliştirdiği kredi programları neticesinde farklı kuruluşlarla da ortak iş birlikleri geliştirilmiştir. Bu kuruluşlar fon ve operasyonel masrafları üstlenmiş, Uhuwvet ise sahadaki uygulamaları gerçekleştirmiştir. Bu tip iş birliklerine başta eyaletler olmak üzere birçok kurum talip olurken, karz-ı hasen hizmetinin geniş kitlelere ulaşması mümkün hale gelmiştir.

Aşağıda kamu kuruluşları ile gerçekleştirilen ortak programlar yer almaktadır:

- **Başbakanın Şahsi İstihdam Şeması, Pencap (Chief Minister's Self Employment Scheme Punjab):** 2011 yılında faaliyetlerine başlayan bu şema ile faizsiz finansman alanında en büyük STK-yerel devlet girişimi gerçekleştirilmiştir. Pencap eyaletinin

fon sağladığı program çerçevesinde eyalet içerisindeki tüm bölgelerde gerekli kriterleri sağlayan tüm bireysel girişimcilere ve küçük işletmelere 10 bin-50 bin PKR arasında mikrokredi imkânı sağlanmaktadır. Programın başından Ekim 2019'a kadar olan 8 senelik sürede 2,747,643 aileye, 67 milyar PKR'lik bir fon kullanılmıştır. Şu anda 660 bin aktif kredisi olan programda kredilerin geri dönüş oranı %99,99'dur (Akhuwat, Programs: 2019).

- **Faizsiz Tarım E-Kredi Şeması (Interest-Free Agriculture E-Credit Scheme):** Pencap eyaletinin 2,5 acreden (10 bin m2) küçük arazi sahibi veya topraksız (başkasının arazisini işleyen) çiftçilere fon sağladığı bir programdır. Uhuvvet'te partner kurumlardan bir tanesi olarak seçilmiştir. Program dahilinde 10 milyar PKR'yi aşan bir kredi 185 bini aşkın aileye kullanılmıştır. Şu anda 22.471 aktif kredisi olan programda kredilerin geri dönüş oranı %99,81 oranındadır.

- **Başbakanın Serbest Girişimci Şeması-Gilgit Baltistan (Chief Minister's Self Employment Scheme-Gilgit Baltistan):** 2013 yılında faaliyetlerine başlayan bu şema ile girişimcilik teşvik edilmekte ve ekonomik olarak en düşük gelir grubunda yer alan insanların kalkınmasına aracılık edilerek toplumdaki fakirliğin azaltılması hedeflenmektedir. Gilgit-Baltistan eyaletinin fon sağladığı ve Uhuvvet'in organize ettiği program çerçevesinde eyalet içerisindeki tüm bölgelerde gerekli kriterleri sağlayan tüm serbest girişimcilere 10 bin-75 bin PKR arasında mikrokredi imkânı sağlanmaktadır. Eyaletin ilk faizsiz programı çerçevesinde 3 milyar PKR'lik bir fon 110 bine yakın aileye kullanılmıştır. Şu anda 25.570 aktif kredisi olan programda kredilerin geri dönüş oranı %99,94'tür.

- **Başbakan'ın Faizsiz Kredi Şeması (Prime Minister's Interest Free Loan Scheme, PM-IFL):** Pakistan devletine bağlı Pakistan Fakirliği Azaltma Fonu (Pakistan Poverty Alleviation Fund (PPAF)) ve aralarında Uhuvvet'in de bulunduğu partner organizasyonlar, fakirlere yönelik Faizsiz Kredi Şeması programını başlatmışlardır. Programdan fakirlik skor kartı 40'ın altında olan aileler faydalanabilmektedir. Pakistan hükümeti tarafından 3,5 milyar PKR'lik bir fon PPAF'a aktarılmıştır. Şema çerçevesinde 50 bin PKR'ye kadar borç sağlanmaktadır. 2,7 milyar PKR'lik bir kredi 106 bini aşkın aileye kullanılmıştır. Şu anda 22.532 aktif kredisi olan programda kredilerin geri dönüş oranı %99,98 oranındadır.

- **Teknik Eğitim & Mesleki Kurs İdaresi (Technical Education & Vocational Training Authority (TEVTA)):** Pencap Eyaleti'ne bağlı Teknik Eğitim & Mesleki Kurs İdaresi'nin (TEVTA) mesleki eğitim programları mezunlarına yönelik bir

uygulamadır. Mezunlardan maddi durumu iyi olmayan ancak iş kurmak isteyen veya mevcut işlerini geliştirmek isteyen girişimcilere 50 bin-60 bin PKR arasında, 30 aya kadar vadeyle mikrokredi imkânı sağlanmaktadır. 2015 yılında başlayan programda TEVTA faizsiz kredilerin kullanılabilmesi için Uhuvvet ile anlaşmıştır. 200 PKR'lik bir başvuru masrafı alınan kredi için, borç sahipleri kredinin %1'i miktarında bir ödeme ile ortak yardımlaşma fonuna (tekafül) katılabilirler. Program çerçevesinde 2 milyar PKR'lik bir fon 34.500 aileye kullanılmıştır. Şu anda 15.500 aktif kredisi olan programda kredilerin geri dönüş oranı %99,99'dur.

- **Hayber Paktunkva Valiliği Faizsiz Kredi Şeması (Governor Khyber Pakhtunkhwa (KP) Interest-Free Loan Scheme):** 2015 yılında faaliyetlerine başlayan bu şema ile KP bölgesinde yaşayan fakirlere yönelik Faizsiz Kredi Şeması programı başlatılmıştır. Uhuvvetin uygulayıcı partner seçildiği program çerçevesinde 10 bin-50 bin PKR arasında mikrokredi imkânı sağlanmaktadır. Programın başından günümüze kadar 62 bini aşkın aileye, 2 milyar PKR'lik bir fon kullanılmıştır. Şu anda 28,530 aktif kredisi olan programda kredilerin geri dönüş oranı %100'dür.

- **Pencap'taki Engelliler İçin Yoksulluktan Kurtulma ve Gelir Oluşturma Şeması (Graduation And Income Generation Scheme For People With Disabilities (Pwds) In Punjab):** Pencap Sosyal Koruma Otoritesi (Punjab Social Protection Authority (PSPA)) engellileri yoksulluktan kurtarmak amacıyla Uhuvvet ile anlaşarak karz-ı hasene dayalı bir kredi programı başlatmıştır. Program çerçevesinde 50 bin PKR'ye ve 18 aya kadar mikrokredi imkânı sağlanmaktadır. Borç sahiplerinden dileyenler kredinin %1'i miktarında bir ödeme ile kalıcı sakatlık ve yaşam sigortası (tekafül) yaptırabilirler. Ayrıca engelli girişimciler program çerçevesinde 3-4 haftalık bir eğitime tabii tutulmaktadır. Programın başından günümüze kadar 9 bine yakın aileye, 221 milyon PKR'lik bir fon kullanılmıştır. Şu anda 4.629 aktif kredisi olan programda kredilerin geri dönüş oranı %100'dür.

- **Azad Jammu And Kashmir (Ajk):** 2018 yılında faaliyetlerine başlayan bu şema ile bir devlet kurumu olan Azad Keşmir Küçük Endüstriler Şirketi (Azad Kashmir Small Industries Corporation (AKSIC)) ve Uhuvvet, küçük girişimlere karz-ı hasene dayalı kredi programı başlatmıştır. Program çerçevesinde 75 bin PKR üst limitli mikrokredi imkânı sağlanmaktadır. Program bir buçuk senelik bir sürede 30 bine yakın küçük girişimciye, 1 milyar PKR'lik bir fon kullanılmıştır (A.g.e.).

3.5.1.3. AIM'in İslami Finansa Katkısı

Uhuwvet, dünyanın en büyük karz-ı hasene dayalı mikrofinans kuruluşu ve Pakistan'ın da en büyük İslami mikrofinans kuruluşudur (Akhuwat, About us: 2019). İslami mikrofinans kurumlarının ekseriyetinin murabahaya ağırlık verdiği sektörde, Uhuwvet'in infak kavramını çok daha iyi karşılayan karz-ı hasene dayalı mikrofinans uygulaması, sektör açısından oldukça önemli bir açılım oluşturmaktadır. Uhuwvet'in uygulamakta olduğu karz-ı hasene dayalı mikrofinansta yakaladığı %99,9 kredi geri dönüş oranı ve her yıl katlanarak büyüme başarısı, konvansiyonel iktisat açısından sürdürülemez olarak tanımlanan, fakat İslami finansın temel taşlarından biri olan hayır için borç kavramının günümüz koşullarında rüştünü ispat etmesi bakımından büyük önem taşımaktadır. Ortaya konan bu performans birçok akademik çalışmaya da konu edilmiş ve elde edilen sonuçlarda karz-ı hasene dayalı mikrofinansın yoksulluğun azaltılmasında pozitif etkileri olduğu bilimsel olarak da ortaya konmuştur. Bu başarıya paralel olarak Uhuwvet modeli hem Pakistan'da hem de yurtdışındaki bazı üniversitelerde ders olarak okutulmaya başlanmıştır.

Uhuwvet'i diğer mikrofinans kuruluşlarından ayıran temel hususların başında kuruluşun sadece karz-ı haseni kredi yöntemi olarak benimsemesi ve kullandığı krediler için kâr payı veya faiz gibi bir kâr beklentisinin olmaması gelmektedir. Başvuru sahiplerinin işlem masrafı olarak başvuru esnasında ödedikleri %2'lik meblağ dışında kredilerden herhangi bir fazlalık talep edilmemektedir.

Diğer bir husus ise kurumun kredi kullanan üyelerini gönüllü bağış yapmaları için teşvik etmesidir. Kurumun sürdürülebilirliğini sağlamak ve yeni üyelere fon temin etmek için her üyeden belli bir kâr payı talep etmek yerine, işleri iyi giden ve mali durumu elverişli olan üyelerin gönüllü olarak bağış yapmalarının önü açılmakta, böylece mali durumu el vermeyen üyelere ek bir yük bindirilmemektedir. AIM üyelerine sadaka kumbaraları dağıtmakta ve bunları iş yerlerine koymalarını talep etmektedir. Böylece hem müşteriler hem de iş sahibi sadakalarını bu kumbaralara koyabilmektedir. Bu şekilde kurumun ihtiyaç duyduğu gelir ve fon ihtiyaçlarının bir kısmı yardımlaşma ve kardeşlik duyguları içerisinde, kimseye ek bir finansal yük bindirilmeden üyeler arasında dayanışma ile sağlanmaktadır (Maazullah ve Bedi, 2017: 13,16).

Ekim 2019 itibariyle Uhuwvet 811 şubeye, aktif kredilerde 892 bine ve kredi hacminde de 16,4 milyar PKR (yaklaşık 106 milyon dolar) hacme ulaşmıştır. Başlangıçtan bu

yana 3,7 milyon aileye 97 milyar PKR (yaklaşık 625 milyon dolar) kredi sağlanmıştır. Bu kredilerden 2,16 milyonu erkek kredi kullanıcıları ve ailelerine, 1,57 milyonu da kadın kredi kullanıcıları ve ailelerine kullandırılmış ve %99,92 oranında geri dönüş sağlanmıştır (Akhuwat, Microfinance: 2019).

Uhuwvetin faaliyetleriyle ilgili birçok akademik çalışma yapıldığı daha önce belirtilmişti. Bunlardan bir tanesi “Başbakanın Şahsi İstihdam Şeması, Pencap (Chief Minister’s Self Employment Scheme Punjab)” programının toplumsal etkileri üzerine gerçekleştirilmiştir. 2011 yılında Pencap Eyaleti ile Uhuwvetin başlattığı proje, o döneme kadar yapılmış en geniş kapsamlı devlet – sivil toplum kuruluşu iş birliği olmuştur. Daha önce detayları anlatılan bu büyük proje ile 3 milyona yakın aileye 70 milyar PKR civarında kredi kullandırılmış ve %99,9 gibi yüksek bir geri dönüş oranı sağlanmıştır (Punjab Small Industries Corporation, 2016). Bağımsız bir danışmanlık firması olan IPOR Consulting (Pvt) Ltd. programın toplumsal etkilerinin ölçülmesi amacı ile 2011 – 2016 yılları arasındaki 5 senelik dönemi araştırmıştır.

5.431 kredi kullanıcısı ile anket çalışması yapan IPOR Consulting, karz-ı hasene dayalı mikrofinans ile üyelerin %82’sinin ekonomik olarak daha iyi duruma geldiklerini tespit etmiştir. Daha iyi durumda olduğunu söyleyen üyelerin %91’i ortalama gelirlerinde artış olduğunu belirtmiştir. Tüm katılımcıların %95’i temel ihtiyaçlarını karşılamada, kullandıkları kredinin pozitif etkileri olduğunu ifade etmiştir. Yine katılımcıların %98’i, ihtiyaç duydukları finansmanı almış oldukları kredi dışında başka bir yerden karşılayamayacaklarını ve finansal işlemlerini başarılı bir şekilde yönetemeyeceklerini söylemiştir. %79 oranında katılımcı ise konvansiyonel finans yerine faizsiz finansı tercih ettiklerini ifade etmişlerdir. Programın her sene büyüyerek devam etmesi de üyelerin İslami finansı kavradıklarını ve çevrelerine anlatabildiklerini göstermektedir. Üyelerin gelirlerinde yaşadıkları artışla beraber temel gıda tüketimlerinin ötesinde barınma, eğitim ve sağlık harcamalarını arttırabildikleri görülmüştür. Ayrıca üyelerin %89’u gelirlerindeki artışa paralel olarak sadaka ve zekât benzeri hayır harcamalarına başlayabildiklerini ifade etmiştir.

Aynı programla ilgili M/s Ernst & Young Ford Rhodes Sidat Hyder danışmanlık firması ile Ekim 2013-Eylül 2014 arasını kapsayan dönem için bağımsız bir denetim anlaşması imzalanmıştır. Yapılan çalışma ile üyelerin aldıkları kredilerin %97’sinin iş amaçlı olduğu, kredilerden faydalanan üyelerin %78,7’sinin ortalama gelirinin %43

oranında artış gösterdiği ortaya konmuştur. Kredi kullananların %54'ünün mesleki yeterliliği olduğu ve kredi geri dönüş oranının %99,82 gibi konvansiyonel kredilerin çok üstünde bir değer olduğu belirlenmiştir (A.g.e.).

Uluslararası yardım kuruluşu CARE'in "Lendwithcare" programı ile Uhuvvet ortak bir mikrokredi programı gerçekleştirmektedir. Uhuvvet, program çerçevesinde CARE'in Pakistan'daki ortağı olmuştur. 2015 yılında Portsmouth Business School ile programın etkinliğini ölçmek amacıyla anlaşılan CARE organizasyonu, Uhuvvet'in 500 yeni müşterisi ve 100 müşteri olmayan kişiyi karşılaştırma grubu olarak belirlemiş ve anket çalışması yapmıştır (Afonso, 2018: 3). Katılımcılardan Uhuvvet üyesi olanların ilk defa kredi kullanıyor olmasına dikkat edilmiş, üye olmayanların ise benzer ekonomik ve iş koşullarına sahip kişiler olması sağlanmıştır.

Çalışma aynı gruplara 2017 yılında tekrar yapılmıştır. Uhuvvet'ten kredi alan üyeler geçen iki senelik süreçte borçlarını 12-20 aylık bir dönem içerisinde geri ödemişlerdir. Üyelerin %63'ü ikinci bir kredi almıştır ya da ikinci bir kredi için başvuru yapmıştır. %13'lük bir kısım ise herhangi bir girişimde bulunmamakla beraber ikinci bir kredi başvurusunu düşünmüştür. Üyelerin %46'sı hayat standartlarında, %33'ü gelirlerinde ve %26'sı da tüketimlerinde artış olduğunu belirtmiştir. %5'lik bir grup gelirinde bir değişiklik olmadığını ifade ederken, %1'lik kesim ise düşüş olduğunu söylemiştir. İkinci kredilerini alanların %74'ü 2 yıl öncesine göre satışlarını arttırdıklarını ifade etmiştir (Afonso, 2018: 9). %34'lük kesim iş aktiflerinde büyüme olduğunu, %10'lük kesim ise değişim olmadığını ve %6,5'lik bir grup ise işlerinin kapandığını iletmiştir (A.g.e.: 9-13).

2015 yılında işlerinin büyümesinin önündeki en büyük engelin finansman yoksunluğu olduğunu ifade edenlerin sayısı %76,5'ten %20'ye inmiştir.

Program sayesinde yerel işsizlik probleminin de olumlu yönde etkilendiği görülmektedir. Kredi başlangıcında kredi alan üyelerin %69'u tek başına çalışırken, 2017 yılında bu oran %54'e inmiştir. İki yıllık sürede üyeler 191 kişiye istihdam sağlamışlardır. Yine bu süreçte üyelerin harcamaları %2,5 oranında artarken gelirleri ise ortalama %20 oranında artmıştır. Üyelerin 2 senelik süreçte %93'ü Uhuvvet'e bağlıta bulunmuş, %66'sı ise düzenli bağış yaptıklarını ifade etmiştir (Afonso, 2018: 3-12).

Yapılan diğerk bir araştırmada ise Pakistan'daki mikrofinans kuruluşlarının sosyal erişimi (hizmetlerinin topluma yeterince ulaşır ulaşmadığı) ve dış kaynaklara olan bağımlılıkları, 2006 – 2012 dönemi için araştırılmıştır. İstatistiki teknikler kullanılarak yapılan araştırmada Uhuvvet'in sosyal erişim tarafında daha fazla gelişmesi gerektiğı, ancak geçen yıllar içerisinde kendi kendine yeter bir konuma yükseldiğı ortaya konmuştur. Sosyal erişimdeki zayıflığın, şubelerin uzak bölgelere yayıldıkça operasyonel maliyetlerinin yükselmesinden kaynaklanabileceğı belirtilmiştir. Bu problemin önüne geçilebilmesi için mikrofinans kuruluşlarının operasyonel masraflarını dışa bağımlı olmadan karşılamalarını sağlayacak şekilde gelirlerini arttırabilmelerinin önemine vurgu yapılmıştır. Ancak sadece karz-1 hasene dayalı kredi veren Uhuvvet'in gelir getirici kredi vermemesinden dolayı, bu durumun normal olduğı belirtilmektedir (Almas ve Mukhtar, 2015:367-368).

Rotterdam Üniversitesi tarafından yapılan bir başka çalışmada ise, 2010 yılında Uhuvvet'in en yoğun hizmet verdiği dört ayrı şehirdeki şubeleri tarafından sağlanan mikrokredilerin, mikro girişimlere olan etkileri araştırılmıştır. Bu kapsamda aile girişim kredisi kullanarak 10 bin PKR borç alan ve 10 aylık bir dönemde geri ödeyen üyeler incelenmiştir. 500 civarında adayın yaklaşık yarısına kredi verilmiş ve diğerk yarısına da kontrol grubu kurulması amacıyla kredi verilmemiştir (Maazullah ve Bedi, 2017: 16-17).

İki farklı istatistiki analiz sonucunda karz-1 hasen kullanan işletmelerin sermayeleri kullanmayanlara göre ortalama 2.305 PKR ve 2.448 PKR (farklı istatistiki yöntemlere göre) ve aylık karları da ortalama 241 – 275 PKR artmıştır. Sermayenin birim getiri oranlarında ise, Pakistan'daki yıllık ortalama faiz oranı %12,5 ve mikrofinans faiz oranı ortalaması olan %33,5'in oldukça üzerinde olan, aylık %8,8 ile %11,9 (yıllık %103,2 ve %142,8) oranları elde edilmiştir. Bu pozitif gelişmelerde ek çalışmanın katkısı olup olmadığına da bakılmış ve kredi alan üyelerin daha fazla çalıştıklarına yönelik bir veri ortaya çıkmamıştır. Bu sonuçlar da göstermektedir ki, Uhuvvet'in sağlamış olduğı karz-1 hasene dayalı mikrokrediler hem fakir girişimci üyelerin hayatlarında ekonomik olarak ciddi katkılar oluşturmakta hem de %99'un üzerindeki geri dönüş oranları ile sisteme ciddi bir sürdürülebilirlik imkânı vermektedir (Maazullah ve Bedi, 2017: 22-24).

3.5.2. Bangladeş İslam Bankası (İslami Bank Bangladesh Limited (IBBL))

%90 gibi büyük bir oran ile nüfusun kahir ekseriyetini Müslümanların oluşturduğu Bangladeş'te, 1990'lı yıllarda mikrofinans kurumları arasında İslami şartlara uygun finansman yapan bir kurumun bulunmaması, faiz hassasiyeti olan ve mikrokredi ihtiyacı bulunan birçok yoksulu zor durumda bırakmıştır. İslami mikrofinans kurumlarına duyulan ihtiyaç üzerine İslami Bank Bangladesh Limited 1995 yılında İslami mikrofinans alanına girmiş ve ülkedeki ilk İslami mikrofinans kurumu kurulmuştur (Mannan, 2016: 11). Banka ticari alanda başarıyla uyguladığı İslami finans ürünlerini, Kırsal Kalkınma Şeması (Rural Development Scheme, RDS) adıyla başlattığı fakir köylülere yönelik İslami mikrofinans uygulamasıyla hayata geçirmiştir.

IBBL mikrofinans için gerekli kaynakları kendi bünyesinden sağlamış ve devlet ya da üçüncü kuruluşlardan yardım almamıştır. Bu da programın mikrokredi verirken uyguladığı kâr payı oranlarının görece uygun olmasına vesile olmuştur. Ülkede faaliyet gösteren diğer mikrofinans kurumlarının verdiği mikrokrediler ile fakirlerin kalkındırılması yönünde birçok başarılı örnek ortaya çıkmakla beraber, kredileri geri ödeyemeyerek başarısız olan birçok yoksul girişimci de olmuştur. Bunun ana sebebi yüksek faiz oranlarıdır. Grameen modelini baz alan birçok konvansiyonel mikrofinans kuruluşu %20-35 arası faiz oranlarıyla mikrokredi vermektedir. Oranların bu denli yüksek olmasındaki ana sebeplerden bir tanesi mikrofinans kurumlarının büyümeyle birlikte ihtiyaç duydukları finansman için bağışların yetersiz hale gelmesidir. Bu durumda ilgili kuruluşlar devlet fonları ve yabancı fonlara yönelmektedir. Ancak bu kaynaklardan gelen fon akışı düzenli değildir. Ayrıca, mikrofinans kurumlarında kredilerin küçük olmasından dolayı maliyetler de yüksek olmaktadır (A.g.e: 12). Bunun sonucunda birçok mikrokredi kurumu faiz oranlarını yüksek tutmak durumunda kalmaktadır.

IBBL İslam ekonomisindeki temel değerlerden biri olan yardımlaşma uygulamalarını yer yer sisteme entegre etmiş ve borcunu ödeyemeyen kredi kullanıcılarının artan borcun altında ezilmesini büyük oranda engellemiştir. Bu tarz başarılı uygulamaların, IBBL'nin Grameen Bank gibi köklü kurumların bulunduğu bu sektöre geç girmesine rağmen %2'lik bir paya ulaşmasında ve ülkenin 4. büyük kurumu haline gelmesinde önemli bir payı vardır.

RDS programında aşağıda yer alan maddeler hedeflenmektedir:

- Finansman imkanlarını, kırsal alanda bulunan tarım ve tarım dışı iktisadi faaliyetlerle buluşturmak,
- Kırsaldaki fakir ve özellikle genç işsizlere, kendi işlerini kurmalarında veya yan gelir getirici faaliyetlerde bulunmalarında gerekli olan finansmanı tedarik etmek,
- Kırsal bölgelerde yaşanan yoksulluğa bütüncül bir kalkınma stratejisi ile çözüm üretmek,
- Kırsalda yaşayan yoksulların temel barınma ve temiz içme suyu ihtiyaçlarının giderilmesi için kırsal konut ve elle çalışan kuyuların yapılması projelerine finansman tedarik etmek,
- Yoksulların ihtiyaç duydukları eğitim ve sağlık altyapılarına yatırım yapmak (IBBL, Objectives, 2019).

Bütüncül bir kalkınma perspektifine sahip olan IBBL, kırsaldaki fakirlik probleminde kalıcı bir çözüm üretmeyi hedeflemektedir. Bu doğrultuda kurumsal sosyal sorumluluk prensibini de RDS programına eklemiş ve mikrofinans programının yanı sıra insani eğitim, kapasite inşası ve kişisel gelişim, sağlık, yardım ve çevre programlarını da verdiği hizmetler arasına eklemiştir (IBBL, Integrated Development Approach, 2019).

3.5.2.1. IBBL'nin Tarihi Gelişimi

1983 yılında ticari katılım bankacılığı yapmak üzere Güneydoğu Asya'nın ilk İslami bankası olarak kurulan Bangladeş İslam Bankası (IBBL) ticari katılım bankacılığı yapmayı hedeflemiştir. 2018 sonu itibariyle banka hisselerinin %63,09'u yabancı ortaklara ait olup, halka açık bir limited ortaklık şirkettir (IBBL, IBBL at a glance, 2019). Yabancı ortaklardan en büyüğü İslam Kalkınma Bankası'dır (Islamic Development Bank (IDB)). IDB dışında da birçok ortağı olan bankanın tüm ortaklarının listesi aşağıda yer almaktadır (UNDP, 2012: 10).

- Islamic Development Bank, Cidde, Suudi Arabistan
- Kuwait Finance House (KFH), Kuveyt,
- Jordan Islamic Bank, Ürdün,
- Islamic Investment & Exchange Corporation, Katar,
- Bahrain Islamic Bank, Bahreyn,
- Islamic Banking System International Holding S. A., Lüksemburg
- Al-Rajhi Company For Currency Exchange & Commerce, Suudi Arabistan

- Sheikh Ahmed Salah Jamjoom, Cidde, Suudi Arabistan,
 - Fouad Abdulhameed Al-Khateeb (Late), Suudi Arabistan,
 - Dubai Islamic Bank, Dubai, Birleşik Arap Emirlikleri,
 - The Public Institution For Social Security, Safat, Kuveyt
 - Ministry of Awqaf And Islamic Affairs Kuwait, Kuveyt
 - The Public Authority for Minors Affairs, Ministry of Justice, Kuveyt
- (IBBL, Foreign Placement Holders, 2019).

Başlıca yerli ortakları ise:

- Abul Quasem,
- A. K. Fazlul Huq,
- Engr. Muhammad Dawood Khan,
- Baitush Sharaf Foundation Ltd.

'den oluşmaktadır (IBBL, Local Placement Holders, 2019). Toplam olarak 33.686 hisse sahibi vardır (IBBL, Corporate Information 2019).

Bir yönetim kurulu başkanı, iki başkan yardımcısı, 17 direktör, bir CEO ve bir kurum sekreterinden meydana gelen bir yönetim kurulundan oluşmaktadır. Ayrıca üst yönetime bağlı yönetim komitesi, denetim komitesi, yürütme komitesi, şer'i danışmanlık komitesi ve risk yönetimi komiteleri mevcuttur. Yönetim kurulu başkanlığını Nazmul Hassan yapmaktadır. Mahbub-ul-Alam ise CEO'luk yapmaktadır (IBBL, Board of Directors, 2019).

IBBL'nin hayır çalışmaları "İslami Bank Foundation (IBF)" isimli yönetim kuruluna bağlı bir vakıf aracılığı ile yürütülmektedir. IBBL ilk kurulduğu 1983 yılında kuruluş misyonu çerçevesinde "Sadaqah Tahbil" adlı vakıf fonunu yönetim kurulu kararı ile oluşturarak infak çalışmalarına başlamıştır. Zamanla fon aracılığıyla yapılan faaliyetler artmış ve çeşitlenmiştir. 1991 yılında fon "İslami Bank Foundation" adıyla bankaya bağlı ama ayrı bir kurum şeklinde yeniden yapılandırılmıştır. 3 sağlık meslek yüksek okulu, 20 hastane, 6 teknik enstitü, 7 eğitim kurumu ve 2 sosyal gelişim merkezi günümüzde vakfa bağlı olarak faaliyetlerini devam ettirmektedir (IBF, Institutions, 2019). Vakfın başkanlığını Nazmul Hassan ve Yönetici müdürlüğünü ise Golam Hafız Ahmed yapmaktadır (A.g.e., IBF at a glance, 2019).

1995 yılında Kırsal Kalkınma Şeması (Rural Development Scheme - RDS) IBBL bünyesinde kurulmuş, böylece Bangladeş'in ve yakın coğrafyanın ilk İslami

mikrofinans modeli olarak faaliyetlerine başlamıştır. RDS bir sosyal sorumluluk projesi olarak kurulmuş ve mikrofinans alanında Nobel ödülüne konu olan Grameen Bank ile dünyanın en büyük sivil toplum kuruluşu olan Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) gibi konvansiyonel mikrofinans kurumları arasına katılarak görece daha geç bir tarihte rekabete başlamıştır. Bu zorlu rakipler arasından sıyrılan RDS, Bangladeş'in dördüncü büyük mikrofinans kurumu olmayı başarmıştır (Rafique ve Al-Mubarak, 2014: 155).

RDS ile 150 milyondan fazla Müslümanın yaşadığı ülkede helal mikrokredi imkânı doğmuştur. Daha sonraki yıllarda ülkede başka İslami mikrofinans kurumları da faaliyetlere başlamıştır. Kuruluşun müşteri sayısı 6 milyonun üzerindedir (UNDP, 2012: 10).

2012 yılında banka RDS'nin yanı sıra Kentsel Yoksulluk Kalkınma Şeması (Urban Poor Development Scheme, UPDS) programını başlatmıştır. UPDS ile şehir varoşlarında yaşayan yoksul kesim hedeflenmiş, sağlanacak mikrokredilerle girişimcilerin iş sahibi olması ve bölgede yaşayanların yaşam koşullarının iyileştirilerek suç oranlarının azaltılması amaçlanmıştır (IBBL, Rural Development Scheme, 2019).

IBBL Bangladeş'te 17 bölgede 351 şube ile hizmet vermekte ve 11 bini aşan çalışan kadrosu ile Bangladeş'in özel bankaları arasında en yaygın olanı konumundadır. 20 milyar Tk. (Bangladeş Taka'sı, yaklaşık 236 milyon dolar) kayıtlı sermayesi ve 16 milyar Tk. ödenmiş sermayesi bulunan banka, Dakka ve Chittagong borsalarında işlem görmektedir. Bankanın yatırımları toplamı 847 milyar Tk. seviyesindedir (IBBL, IBBL at a glance, 2019).

3.5.2.2. IBBL'nin Faaliyetleri

Bangladeş, 80 milyon civarındaki yoksul nüfusu ile ciddi bir yoksullukla mücadele programına ihtiyaç duymaktadır (World Bank, 2009, World Development Indicators; UNDP, 2012: 7). IBBL'nin yoksullukla mücadele çalışmaları 1983 yılında kurulmasıyla birlikte, kuruluş misyonuna uygun olarak "Sadaqah Tahbil" adlı vakıf fonunu oluşturması ile başlar. Fon 1991'de "İslami Bank Foundation" adını alarak bankaya bağlı ama ayrı bir kurum şeklinde yeniden yapılandırılmıştır. 1995 yılında İslami mikrofinans faaliyetleri başlatılmış ve Kırsal Kalkınma Şeması (Rural Development Scheme - RDS) IBBL bünyesinde kurulmuştur. Mikrofinans alanındaki

çalışmalar Kentsel Yoksulluk Kalkınma Şeması (Urban Poor Development Scheme, UPDS)'nın 2012 yılında devreye alınması ile sürmüştür. Böylece IBBL tüm fakir kesimlere ulaşmak amacıyla çalışmalarını kurumsal sosyal sorumluluk (İslami Bank Foundation altında), Kırsal Kalkınma Şeması ve Kentli Fakir Gelişim Şeması ile bir sac ayağına oturtmuştur (Mannan, 2016: 15).

a) Kırsal Kalkınma Şeması (Rural Development Scheme, RDS)

Kırsal Kalkınma Şemasının amacı kırsalda başkalarının arazilerinde çalışan ya da topraksız (maksimum 0,5 acre'dan (yaklaşık iki bin metrekare) fazla arazisi olmayan) bireylere erişerek, onların ekonomik olarak kendilerine yetebilecekleri tarım ya da zanaat alanlarındaki ihtiyaçları için gerekli finansmanı sağlamaktır. 1995 yılında finansal teminat alınmayan Grameen grup modeli baz alınarak program faaliyetlere başlamış ve İslami finans ürünleri, faizli ürünler yerine ikame edilmiştir (A.g.e.: 16).

Bir köyün RDS programı çerçevesinde bir şubeye kabul edilmesi için öncelikle bazı şartları sağlaması istenmektedir. Programın uygulanacağı köylerin ilgili şubenin 10 km yarıçaplı periferisinde olması ve köyde tarıma dayalı olan ve olmayan ekonomik faaliyetlerin gerçekleştirilebileceği mümbit bir ortamın bulunması gerekmektedir. Ayrıca köylerde ön görüşmeler neticesinde 18 ile 50 yaş arasında (aday olma şartı) en az 400 yoksul adayın belirlenmesi, yani yoksulluğun yoğun olduğu bir köy olması istenmektedir (A.g.e, 2016: 19). Şema, Müslüman olmayan kişilere de açık olmakla birlikte, ilgili köyde güçlü bir İslami anlayışın olması tercih sebeplerinden bir tanesidir.

Şube görevlileri bir köyde bilgi toplarken, köylerdeki din ve devlet görevlileri ile köyün ileri gelenlerinin orada olmasına dikkat etmektedirler. Bu kimseler, köyde kimin neye ihtiyacı olduğunu ve köylülerin maddi durumlarını iyi bildikleri için kredilerin doğru kişilere gitmesi hususunda ciddi katkı sağlamaktadırlar (A.g.e.: 19).

Banka, programda grup formatının tercih edilmesinin ana nedenlerinden bir tanesinin, Şura suresinde (42:38) iman edenlerin özellikleri arasında geçen, 'işlerini aralarında danışarak yapanlar' tanımlaması olduğunu belirtmektedir (Rafique ve Al-Mubarak, 2014: 156). Grup modeli çerçevesinde ilgili köyden beşer kişilik gruplar oluşturulur (Mannan, 2016: 17). Grup üyeleri birbirlerinin borçlarına kefil olurlar. Üyelerin 18 ile 50 yaş arasında olmaları, mümkünse aynı iş grubunda çalışmaları fakat birbirleriyle yakın akraba olmamaları istenmektedir. Kredi verildiğinde öncelikle gruptan iki kişiye

verilmekte, bu kişilerin birinci aylık geri ödemeyi zamanında yapmalarını müteakiben diğer üyelere de kredi verilmektedir (Rafique ve Al-Mubarak, 2014: 156-157). Başvuru için anlaşma belgesi, grup garantisi formu ve genel kesinti dokümanları istenmektedir (IBBL, Documentation, 2019).

Grup üyeleri birbirlerine kefil oldukları için üyelerden birinin ödemelerini aksatması ya da kurallara uymaması halinde, diğer üyeler onu uyarmakla mükelleftir. Olası zararları tüm grup üyeleri tazmin etmek durumundadır. Eğer ödemeleri yapmayan grup üyesi zaruretten değil keyfi olarak bunu yapıyorsa, programdan bir daha geri alınmamak üzere çıkarılır (RDS, 2006: 11-12).

2-8 arası grup için bir merkez kurulmakta ve grupların ortak kullanımına sunulmaktadır. Her merkezin grup liderleri tarafından belirlenen merkez lideri ve yardımcısı vardır. Merkezin performans ve disiplininden, merkezin lideri ve yardımcısı sorumludur. Banka tarafından her merkeze birer saha görevlisi atanır. Grup üyeleri güvenilir birer üye olduklarını ispatlamak için merkezde düzenlenen haftalık toplantılara katılmakla yükümlüdür. Bu toplantıları saha görevlisi organize eder. Saha görevlileri merkez fonları ve kredi kabul işlemleri, borcun taksitlerinin geri ödenmesi, borcun ödenmesindeki sosyal hak ve sorumluluklar, kişisel tasarruf ve ahlaki değerler konularında grup üyelerini çeşitli eğitimlere tabii tutarlar (Mannan, 2016: 17)

Kredi taliplilerinin 8 haftalık eğitim döneminde toplantılara düzenli katılıp katılmadıkları takip edilerek, adayın krediyi alma amacındaki samimiyeti ve kararlılığı gözlemlenmektedir. Bu süreç aynı zamanda taliplinin taksitleri zamanında geri ödeme hususundaki kararlılığını göstermesi bakımından da önemlidir (A.g.e.: 16-25).

8 haftalık istikrarlı katılım gösteren adayların projeleri ve belgeleri saha görevlileri tarafından toplanarak yatırım komitesine sunulmak üzere banka şubesine iletilir. Şube müdürü, proje yöneticisi ve saha görevlisinden oluşan yatırım komitesi, başvuruları inceleyerek analiz eder. Projelerden uygun görülenlere kredi açılır (IBBL, Purpose, Sanction and Disbursement, 2019).

Haftalık taksit ödemeleri ve zorunlu tasarruflar her hafta aynı gün merkezde düzenlenen toplantılarda üyelerden toplanır. Toplantılarda iş girişimlerinin detayları konuşulmadan önce üyelerin yaşam kalitesini arttırıcı, İslam ahlakına ait değer ve hedefleri konu alan bir konuşma yapılır. Girişimler ile ilgili konuların konuşulmasını müteakip grup üyelerinin birbirleri ile ilgili problemleri varsa çözülmeye çalışılır.

Toplantı ile ilgili bilgiler katılımcıların imzasıyla karar defterine işlenir. Taksit ödemeleri yapıldıktan sonra grup üyelerinden en az iki tanesinin iş yeri ziyaret edilerek toplantı bitirilir. Bu ziyaretler vasıtasıyla bir yandan kredinin doğru bir şekilde kullanılıp kullanılmadığı kontrol edilir, diğer yandan da üyeler arasında fikir alışverişi yapılır (Rafique ve Al-Mubarak, 2014: 157).

Kırsal kalkınma şeması (RDS), finansal ve sosyal hizmetler olarak iki ana hizmet grubuna ayrılmaktadır. Finansal hizmetler altında da mikro yatırım (MI) ve mikro girişim (Microenterprise Investment Scheme, MEIS) olmak üzere iki program mevcuttur. Fakir girişimcilere yönelik bu iki programın haricinde sosyal hizmetler altında, borcunu ödeyemeyen kredi kullanıcılarına ve ultra fakir olarak isimlendirilen çok fakir kesime yardımlaşma hesabından karz verilmesini kapsayan üçüncü bir faaliyet alanı da mevcuttur. Karz ve mikro yatırım programlarında geri ödemeler haftalık, mikro girişim programında ise aylık olarak yapılmaktadır (A.g.e.: 25).

Tüm programlarda aday girişimciler öncelikle 8 haftalık eğitim ve gözden geçirme dönemine tabii tutulmakta ve toplantılara düzenli olarak katılmayanlara finansman kullandırılmamaktadır. Toplantılarda verilen girişimcilik, teknik ve çevre farkındalığı gibi eğitimler adayların iş hayatında başarılı olabilmeleri için bir altyapı imkânı sunmaktadır.

Mikro yatırım grubunda eğitim ve gözden geçirme dönemini başarıyla tamamlayanlara 10.000 Tk'lık (yaklaşık 145\$) kredi verilmektedir. İlk borcu başarı ile geri ödeyen fakir girişimcilere borç tavanı her seferinde 2000 Tk ile 5000 Tk arası bir artırımla 100,000 Tk'ya kadar tekrar tekrar borç verilmeye devam edilmektedir. Verilen kredilerde borç tavanı işin yer aldığı kategoriye göre değişmektedir. Örnek vermek gerekirse çiçekçilik & meyvecilik, tarımsal ürün yetiştiriciliği, kanatlı hayvan yetiştiriciliği, kırsal taşımacılık ve firma dışı ticari aktivitelerde geri ödemeler 45 eşit taksit (1 yıl) ve kredi tavanı ise yine sırası ile 50 bin, 25 bin, 35 bin, 20 bin ve 50 bin Tk'dır. Tarımsal uygulamaların geneli için ise kredi süresi 1-3 yıl, kredi tavanı da 50 bin Tk'dır. Hayvancılık ve balıkçılıkta ise kredi süresi 1-2 yıl, kredi tavanı da 50 bin Tk'dır. Kırsal ev ihtiyaçlarına verilen kredilerde ise kredi süresi 1-5 yıl, kredi tavanı da 50 bin Tk olarak belirlenmiştir (IBBL, Purpose, Period and Ceiling of Investment, 2019).

2005'te başlayan mikro girişim programı ise mikro yatırım grubunu başarıyla tamamlamış küçük iş sahiplerine (10 çalışanı geçmeyen) yöneliktir ve 500.000 Tk'ya

kadar kredi tavanı uygulanmaktadır. Yatırım grubunu başarıyla tamamlamak için mikro yatırım grubunda 3 senedir kredi kullanılması ve her sene büyütülerek yenilenen kredilerin geri ödemelerini düzenli yapmış olmak şartları aranmaktadır. 100.000 Tk'ya kadar kişisel teminat mikro girişim programında kabul edilse de daha üstü için finansal teminat talep edilmektedir. Program çerçevesindeki ticari kredilerde 1 seneye, konut kredilerinde ise 5 seneye kadar taksit imkânı verilebilmektedir. Kâr payı oranlarında ise, tarım kredileri için %11, tarım dışı ve konut kredilerinde ise %14 uygulanmaktadır (Mannan, 2016: 29-30). Mikro girişim programında en üst kredi limitini kullanarak mezun olanların sayıları her yıl artış göstermiş ve 2015 yılında 44 bin civarına ulaşmıştır (A.g.e.: 29-30).

Karz programı da ölüm, sakat kalma, boşanma, doğal afet vb. olağan üstü durumlara maruz kalarak ödemede sıkıntı çeken kredi kullanıcılarına ya da çok fakir kimselere karz-ı hasen verilmesi uygulamasıdır. Kişi başı 10,000 Tk üst limit ve bir sene vade ile sınırlıdır.

RDS programının tamamına bakıldığı zaman verilen kredilerin %41'i 190 dolar ve altı, %34'ü 191-300 dolar arası, %13'ü 381-640 dolar arası, %9'u 641-1275 dolar arası ve %3'ü 1276 dolar ve üstü olarak kullanılmıştır (A.g.e., 2016: 21).

RDS şemsiyesi altında birçok İslami finans ürünü kullanılmaktadır:

- **Murabaha:** Müşteri adına malı peşin satın alan bankanın, müşteriye malı taksitli olarak satmasıdır. En az %20 ön ödeme talep edilmektedir.
- **Bey-Muaccel:** Murabaha işlemine oldukça benzeyen bu fon kullandırma yönteminde ön ödeme koşulu yoktur ve ister taksit ister vade sonunda tek ödeme ile işlem yapılabilir.
- **Şirketü'l-milk altında kirala-satın al:** Müşteri tarafından talep edilen malı banka satın alır. Alınan şey ortak sahiplikte olur ve müşteriye kullanılması için verilir. Taksit ödemeleri yapan müşteri belirlenen sürenin sonunda malı üstüne alır.
- **Mudarebe:** Banka müşterinin talep ettiği mal bedelini sermaye olarak müşteriye verir. Banka rabbü'l mal, müşteri mudarip konumundadır. Kâr oranı baştan iki tarafın kararı ile belirlenir. Malın bedeli taksitler halinde müşteri tarafından bankaya ödenir. Murabahadan ayıran temel unsur müşterinin ön ödeme yapmamasıdır. Uygulamadan anlaşıldığı kadarı ile azalan müşareke benzeri bir ortaklık yapısı uygulanmaktadır.

• **Muşareke:** Kâr-zarar ortaklığı ile finansman verilmektedir. Müşterinin iş modeli detaylı bir şekilde incelendikten sonra bölge müdürlüğüne iletilmekte, orada da yapılan detaylı analiz sonucu pozitif olursa finansman sağlanmaktadır.

• **Bey-Selem:** Üretim süreci devam eden bir ürünün banka tarafından müşteri için satın alınmasına dayanır. Fiyatlar pazarlık ile baştan belirlenir.

Müşterilere fon kullandırımında bey-muaccelin ağırlıklı payı vardır (Obaidullah, 2008a: 17). Ancak bu enstrümanın kullanımı ile ilgili problemler mevcuttur. Genel olarak herkese, yaptığı alıma bakılmadan benzer miktarlarda kredi açılmakta ve nakit olarak kredi teslim edilmektedir. Hem ürünlerin fiyatının aynı olamayacağı gerçeği hem de paranın nakit verilip vadeli olarak kâr ile geri alınması, ürünün faiz yasağına uyumluluğu ile ilgili eleştirilere yol açmaktadır (Obaidullah 2008b: 48)

Mudarebe, müşareke ve bey-selem uygulamalarının %20'yi aşmasına müsaade edilmemektedir. Tüm kredilerin bölge müdürü tarafından onaylanması şartı vardır (Mannan, 2016: 24).

Kredilerin kullandırıldığı alanlar; tarım ürünleri, seracılık, çiçek ve meyve üretimi, hayvancılık, kümes hayvancılığı, su ürünleri yetiştiriciliği için gerekli ekipman ve malzeme ile kırsal inşaat gereksinimleri, kırsal taşımacılık, güneş paneli ve biyogaz uygulamalarıdır (A.g.e.: 25).

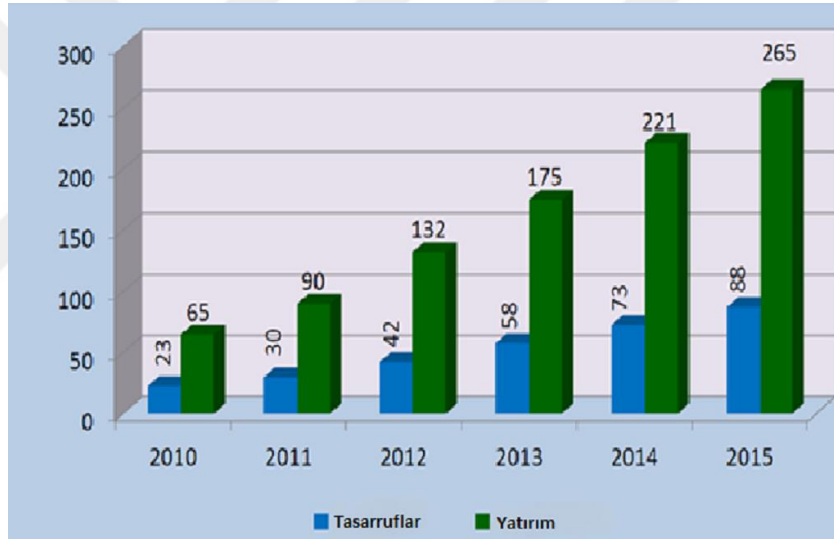
%12,5 kâr payı oranı ile kredi kullandıran IBBL, ödemelerin zamanında yapılması halinde %2,5 oranında teşvik indirimi yapmaktadır. Bu sayede zamanında ödemelerini yapan bir müşteri %10 kâr payı ödeyerek Bangladeş'in en ucuz mikrofinansmanını kullanmaktadır (A.g.e.: 16).

Müşteriler her hafta 20 Tk'lık bir meblağı IBBL'de açtıkları bir mudarebe tasarruf hesabına yatırmak zorundadır. İlgili hesapta biriken paralar müşterinin kredi ödemelerini tamamlamasından sonra istenilen vakitte çekilebilmektedir. Bu uygulamayla müşterilerin düzenli biriktirme alışkanlığı elde etmeleri ve az da olsa birbirlerini fonlayarak yardımlaşmayı içselleştirmeleri hedeflenmektedir.

Bu doğrultuda yapılan bir diğer uygulama da müşterilerin bankada merkez fonu adına açılan karz-ı hasen hesabına her hafta 5 Tk yatırımlarının teşvik edilmesidir. Bu fonla taksitlerini zamanında ödeyemeyen müşterilere, kırsal kesimdeki kuyu, umumi tuvalet, köylerin sosyal binaları vb. sosyal ihtiyaçların karşılanmasına veya aşırı fakirlere yönelik karz-ı hasen verilmektedir. Böylece karz-ı hasen kullanan kurum ya

da bireyler ana paranın haricinde hizmet bedeli, enflasyon farkı vb. herhangi bir ekstra ödeme yapmazlar. Bu uygulama ile ultra fakir olarak kategorize edilen, çoğu mikrofinans kurumlarının radarına dahi girmeyen gruba erişme imkânı doğmakta, ayrıca yoksul girişimcilere de sadaka verme alışkanlığı kazandırılmaktadır. Bu fonda yer alan para merkezin lideri ve yardımcısı tarafından yönetilmektedir (Rafique ve Al-Mubarak, 2014: 159).

Programda kredi geri dönüş oranları %99 oranındadır. Bu oran Kırsal Kalkınma Şemasını Bangladeş'te en yüksek kredi geri dönüş oranı olan programlardan bir tanesi yapmaktadır (Mannan, 2016: 17). Bu başarının temelinde, kullanılan kredilerin ekseriyetinin nakit olmayıp girişimcilerin ihtiyaç duydukları malzemelerin satın alınması şeklinde olması ve bu malzemelerin üretime yönelerek gelir üretmesi vardır (A.g.e.: 16).



Şekil 3.2: Kırsal Kalkınma Şemasında Kredi ve Tasarruf Miktarları (Milyon dolar)

Kaynak: Mannan, 2019: 17

b) Kentsel Yoksulluk Kalkınma Şeması (Urban Poor Development Scheme, UPDS)

Başarılı bir şekilde büyümesini yıllar içerisinde devam ettiren IBBL'nin Kırsal Kalkınma Şemasının yanı sıra, kentli yoksullara yönelik ayrı bir program ihtiyacı da ortaya çıkmıştır. Bu ihtiyaç doğrultusunda Kentli Fakir Gelişim Şeması (Urban Poor Development Scheme, UPDS) 2012 yılında kurulmuştur. Oluşturulan program ile gece kondu bölgelerinde yaşayan yoksul kesim için sağlık hizmetleri, temel ve teknik eğitimler gibi sosyal hizmetlerin verilmesi öngörülmüşken, bir yandan da yoksul

girişimcilere yönelik mikrokredi sağlanması hedeflenmiştir. Programın bir diğer amacı da program çerçevesinde verilen dini değerler eğitimi ve girişimcilere verilecek destekler ile oluşacak kalkınma sayesinde gecekondü mahallelerinde yaşanan şiddet ve suç olaylarının azaltılmasıdır.

Kentsel Yoksulluk Kalkınma Şeması da Kırsal Kalkınma Şeması gibi finansal teminat yerine Grameen modelinde yer alan grup teminatı ile mikrokredi vermektedir. İlk borçlanmada grup üyeleri azami 20.000 Tk borç alabilmektedir. Borç tavanı, yaklaşık bir sene süren her başarılı borç döngüsünden sonra 10.000 Tk daha artmaktadır. Program içerisindeki azami borç tavanı ise 75.000 Tk'dır.

UPDS kapsamında da %12,5 kâr payı oranı ile kredi kullandıran IBBL, ödemelerin zamanında yapılması halinde %2,5 oranında teşvik indirimi yapmakta ve böylece zamanında ödemelerini yapan bir müşteri %10 kâr payı ödemektedir. 18-60 yaş arası mikro girişimciler UPDS programına katılabilirken, RDS programı gibi bankada 10 Tk ile hesap açmak ve haftalık 50 Tk tasarruf yapmak mecburiyetindedirler (A.g.e.: 27).

3.5.2.3. IBBL'nin İslami Finansa Katkısı

IBBL'nin 1983 yılında kurulmasından bu yana temel hedeflerinden bir tanesi, Bangladeş'te başta kırsal-kentli arasındaki gelir dağılımı bozukluğu olmak üzere dengeli bir ekonomik büyümeye engel oluşturan unsurları giderecek bir İslam ekonomisi yapısının oluşmasında pay sahibi olmaktır (IBBL, Introduction, 2019). Bu çerçevede devletin kırsal kesimlerde yaşanan yaygın yoksulluğu azaltma çabalarına destek olmak gayesiyle Kırsal Kalkınma Şeması bir sosyal sorumluluk projesi olarak 1995 yılında faaliyetlerine başlamıştır.

Kurum küresel İslami mikrofinans piyasasındaki %50'lik payı ile bu sektördeki en büyük kuruluştur (A.g.e.: 4). Ayrıca IBBL 351 şube ve 10 milyon müşteri ile Bangladeş'in en yaygın özel bankasıdır (IBBL, 2019). Banka, kuruluşundan bu yana yakaladığı yıllık ortalama %12'lik oranla çok başarılı bir büyüme trendi kaydetmiştir (Rafique ve Al-Mubarak, 2014: 155). Günümüzde bankanın mikrofinans bölümü ana iş kollarından biri haline gelmiş ve toplam yatırımlar içerisinde %3,6'lık bir pay almıştır. Bu sayede yüzbinlerce yoksulun gelir düzeyi yükselmiş ve yoksulluk kısır döngüsünü kırabilmişlerdir (Mannan, 2019: 14; Mannan, 2016: 15). Ayrıca Müslümanların nüfusun %90'ını oluşturduğu ülkede çok ihtiyaç duyulan faizsiz

mikrofinans sistemini hayata geçirerek birçok fakir Müslüman girişimciye helal mikrokredi imkânı tanımıştır. Bu girişim Bangladeş'in yanı sıra bölge ülkeleri içerisinde de ilk olmuş ve hem Bangladeş hem de diğer ülkelerde diğer İslami mikrofinans kuruluşlarının açılmasına liderlik etmiştir. IBBL öncesi İslami mikrofinans alanında birtakım çabalar olsa da hiçbiri kurumsallaşamamış ve mikrofinans kurumu hüviyeti kazanamamıştır.

Bangladeş'te mikrofinans genel olarak STK'lar vasıtasıyla geniş kesimlere yayılmıştır. IBBL'nin banka olarak bu alana girmesi ve başarılı olması bu yönüyle de önemlidir.

Bangladeş'te günümüzde İslami mikrofinans alanında IBBL'nin Kırsal Kalkınma Şemasının yanı sıra,

- SIBL Mikrofinans, Al-Arafah Bank,
- Al Falah A'am Umayan Sangasta, Dinajpur,
- TMSS Islamic Microfinance (TIMF),
- Muslim Aid Bangladesh,
- Noble Foundation and Literary Society, Bogra,
- Rescue, Rangpur,

organizasyonları faaliyetlerine devam etmektedir (Mannan, 2016: 11).

Bu alanda faaliyet gösteren STK'lar, bağış ve yardımlarla faaliyetlerini sürdürmektedir. IBBL'nin banka olarak mikrofinans faaliyetlerini başka kuruluşlardan yardım almadan başarı ile yürütmesi hem ülke ekonomisine büyük katkı sağlamış hem de konuya ilgi duyan diğer İslami bankalara örnek oluşturmuştur. IBBL'nin RDS programını öz kaynakları ile fonlaması programın başarı ile büyüebilmesinde ve kredi maliyetlerini düşük tutabilmesinde önemli bir faktördür.

Bankanın İslami finans ürünlerini RDS'nin kurulduğu dönemde başarıyla uyguluyor olması, programın başarısının diğer sebeplerinden bir tanesidir. Banka büyük ölçekte uygulamasını yaptığı İslami finans ürünlerini mikrofinansla adapte ederek deneyimlerini bu sektöre de taşımıştır.

IBBL'nin Kırsal Kalkınma Şemasında elde ettiği başarılar dolayısıyla devletin en iyi sosyal sorumluluk projesi ödülünü 2008-2009 yılları arasında almıştır. Ayrıca IBBL, Bangladeş Mikrofinans kurumunun 2010 yılı istatistiklerinde en hızlı büyüyen mikrofinans kurumu olarak yer almıştır.

IBBL Eylül 2019 sonu itibariyle 295 şubesinde kırsal kalkınma şemasını ve 20'nin üzerinde şubesinde de kentsel kalkınma şemasını 2500 civarı çalışanı ile müşterilerine sunmaktadır. Ülkede yer alan 64 bölgenin tamamında mevcut olan RDS programı 23.450 köy ve bu köylerde yer alan 31.058 merkezde faaliyetlerini sürdürmektedir. 189.592 grubun faaliyet gösterdiği bu merkezlerde, merkez başına ortalama 37 üye düşmekte ve bu ortalamanın 40 üye / merkez olması hedeflenmektedir. Programa bugüne kadar 1.135.574 kişi üye olmuştur ve bunların %92'sini kadınlar oluşturmaktadır. Borcunu kapatan üye sayısı ise 597.538'dir (IBBL, Performance of RDS, 2019).

Günümüze kadar 29,1 milyar Tk'sı aktif olmak üzere toplam 266 milyar Tk finansman sağlanmıştır. Bu miktarın 305 milyon Tk'lık bir kısmı gecikmeye düşerken, kredi geri dönüş oranı ise %99 olmuştur. Merkez fonu da dahil, üyeler 11 milyar Tk'yı aşkın fon biriktirmişlerdir (A.g.e., 2019). Bu başarılı rakamlardan da görüldüğü üzere IBBL İslami mikrofinansla bölgede öncülük ettiği kadar, başarılı bir banka şemsiyesi altında İslami mikrofinans programı uygulaması ortaya koyarak küresel olarak da örnek teşkil etmektedir.

IBBL'nin mikrofinans alanındaki başarılarından bir tanesi de net olarak (eğer müşteri ödemelerde gecikmede bulunmazsa) %10 kâr payı ile kredi kullandırarak, piyasadaki %20-35 aralığındaki faiz oranları arasında düşük maliyeti ile öne çıkması ve Bangladeş'te İslami mikrofinansı tüketicilere özendirmesidir. Uygulanan yüksek kredi oranlarının ortaya çıkarttığı sosyal problemlerin (intiharlar ya da krizler) IBBL'nin uygulamış olduğu İslami mikrokredi şeması ile genel olarak ortaya çıkmaması da İslami mikrofinansın, konvansiyonel mikrofinansın pozitif ayrışmasına zemin hazırlamaktadır.

Bunda kredilere uygulanan kâr paylarının düşük olmasının yanı sıra, dara düşüp ödeyemeyenlere yönelik karz-ı hasen verilmesi uygulamasının da önemli bir payı vardır (Mannan, 2016: 12). Bu uygulama işlevi açısından tekafüle de benzemektedir (Obaidullah, 2008a: 18). Ayrıca bu fonun temininde üyelerin birbirleriyle yardımlaşmasının esas alınması, üyelerin İslam ekonomisinin temel ayaklarından biri olan sadakaya alışmaları açısından da takdire şayandır.

IBBL'nin mikrofinans programlarının katma değer ürettiği başka bir alan ise verilen dini ve etik eğitimlerdir. Programlara katılan müşterilerin çoğunun hem formal eğitimleri hem de dini eğitimleri yeterli değildir. Yapılan bir araştırmaya göre sağlıklı

bir şekilde dini değerlerin öğretilmesi sonucunda eğitime katılanların %21'i düzenli olarak namaza, %24'ü ise Kur'an okumaya başlamıştır. (Rahman, 2008; Rafique ve Al-Mubarak, 2014: 155). Ayrıca ölçümlemesi daha zor olan yardımlaşma, dürüstlük ve adalet gibi iktisadi hayatı önemli ölçüde etkileyen kavramların da dini eğitimler ile verilmesi, program yararlanıcılarının toplumsal hayata eskiye göre daha çok pozitif katkıda bulunacaklarının ipuçlarını vermektedir.

IBBL, İslami mikrofinans programı ile dünyadaki en büyük İslami mikrofinans kurumu payesini almasına ve Bangladeş'teki tüm mikrofinans sektöründe dördüncü sırada olmasına rağmen; İslami mikrofinansın ülkedeki tüm mikrofinans sektörü içerisinde aldığı payın sadece %1,26 olduğu göz önüne alınırsa (2007) ülkede İslami mikrofinans alanında gidilecek daha çok yol olduğu da görülmektedir (Mannan, 2016: 22)

3.5.3. Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Mikrofinans Kurumları

Endonezya, dört bini aşkın İslami mikrofinans kuruluşuyla dünyadaki en yaygın İslami mikrofinans ağının yer aldığı ülke konumundadır (Wulandari ve Kassim, 2016 :217). İlgili mikrofinans kurumları genelde Baitul Maal wat Tamwil (BMT) olarak adlandırılan kooperatif modeline göre kurgulanmıştır ve lügavi olarak "mal ve finans evi" manasına gelmektedir. Peygamber efendimiz SAV döneminde Medine'de devlete ait malların ve zekât gelirlerinin toplandığı fiziki mekân, devlet hazinesi manasına gelen "beytülmal" kurumundan esinlenmiştir. Beytülmal tarafında infak yoluyla elde edilen gelirlerin hayır amaçlı kullanıldığı ve beytül temvil tarafında mikro ve küçük işletmelere kâr amacı güden İslami finansal ürünlerin sunulduğu bir hibrit yapıdan oluşmaktadır (Erkal, 2019: 90; IRTI, 2014: 99). Bu kurumlar ticaret ile uğraşan küçük esnafa kredi sağlayarak onları tefecilerin elinden kurtarmak amacıyla kurulmuşlardır. Müşteriler, ilgili kurumlara üye olarak bu hizmetlerden yararlanmaktadır.

Sosyal finans ile mikrofinans fonksiyonlarını bünyesinde başarılı bir şekilde birleştiren bu yapıda beytülmal kısmı zekât ve sadakalar ile fonlanırken, beytül temvil kısmı ise kurucuların koydukları fonlar, mikro mevduat hesapları ve yatırımcı fonlarından oluşmaktadır. Beytülmal hizmetleri kapsamında ihtiyaç sahiplerine ve beytül temvil tarafında borcunu ödeyemeyerek dara düşenlere karz-ı hasene dayalı krediler, gıda, sağlık hizmetleri, kanalizasyon-temiz su ve yetimlere burs gibi hizmetler sağlanmaktadır. Ayrıca proje bazlı olarak mikro girişim kuluçka merkezi gibi yapılar da kurulmuş; bisiklet taksi sürücülerine hamilik ve hamallara yönelik

manevi danışmanlık ve benzeri spesifik iş kollarına yönelik sosyal hizmetler de yürütülmektedir. Beytül temvil tarafında ise başta murabaha olmak üzere İslami bankacılık ürünleri kullanılarak, mikro / küçük işletme ve girişimcilere krediler sağlanmaktadır. BMT'ler ağırlıklı olarak el sanatları, küçük esnaf, sokak satıcıları vb. küçük tüccarlara kredi sağlarken az da olsa tarım, hayvancılık ve üretim sektörlerine de kredi sağlamaktadır. Kurumlarda geri dönüş oranları kurumdan kuruma değişmekle beraber saha çalışmalarında %99,5-%90 arası oranlarda gerçekleştiği görülmüştür. Bu işlemlerden elde edilen gelirler bir yandan fon sahiplerine kâr olarak dağıtılırken diğer yandan da ilgili kurumun giderleri (maaş, kira vb.) bu gelirlerden karşılanmaktadır.

Ülkede yer alan BMT'lerin genelde küçük ve orta büyüklükte kuruluşlar olduğu görülmektedir. Başlangıç sermayelerine bakıldığında da tez çerçevesinde incelenen kurumlardan BMT Beringharjo'da 1 milyon Endonezya rupisi (IDR) gibi (100 doların altında) oldukça küçük bir meblağ, BMT Bina Ummah'de ise 100 milyon IDR (7-8 bin dolar) gibi görece çok daha büyük bir meblağ olarak gerçekleştiği görülmektedir. Ancak Uhuwvet ya da IBBL örneğinde olduğu gibi yüzlerce şubeye sahip büyük kurumsal yapılara rastlanmamaktadır. Örneğin Endonezya'daki en büyük 100 mikrofinans kuruluşu arasında yer alan BMT Beringharjo, 17 şubelerinin ve 150 çalışanlarının olduğunu ifade etmiştir. Yine görüşülen kurumlar arasında yer alan, orta büyüklükteki BMT Bina Ummah 5 şubeli ve BMT Karisma ise 6 şubelidir. Bu kuruluşların mevcut hacimlerinin ise 173 milyar IDR ile 135 milyar IDR arasında değiştiği görülmektedir (ilgili tarih için dolar yaklaşık 14.000 IDR'dir).

Endonezya'da mevduat toplayıp mikrokredi veren kooperatiflerin, Kooperatif ve KOBİ Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyet göstermeleri gerekmektedir (Wulandari, vd., 2016 :231) Genel olarak devletin oldukça gevşek bıraktığı ve denetlemediği bir hukuki alt yapı olması dolayısı ile tüm kooperatifler gibi İslami finansal kooperatifler de Kooperatif Bakanlığı'na kayıtlı olduğu kadar birçok zaman da tamamen kayıtsız (informal) bir şekilde faaliyetlerini sürdürmektedir (Seibel ve Wahyu, 2005: 1-7). Bu kurumlarca toplanan mevduatlara devlet garantisi verilmemektedir. Resmi olarak istatistiklerin tam olarak tutulmadığı ülke genelinde, BMT'lerin 2003 yılı itibariyle tüm kooperatiflerin sayısı olarak %7,2'sini, mevduat olarak %2,8'ini ve kredi olarak da %1,1'ini teşkil ettikleri tahmin edilmektedir (Seibel ve Wahyu, 2005: 22).

Bir BMT kurulabilmesi için bir grup insanın bir araya gelerek buldukları yerel toplumun büyükleri ve kanaat önderlerinin desteğini alarak 5 kişiden oluşan bir kurucu

komite (P3B) meydana getirmeleri gerekmektedir. Bu kurul ilk sermayeyi yatıracak 20 ile 40 kişi arasında bir kurucu üyeler grubu oluşturarak 2000 dolar – 3500 dolar arası bir sermayeyi bir araya getirir (çok daha altı ve üstü sermaye ile kurulan BMT'ler de mevcuttur). Daha sonra kurucu üyeler ilk genel kurulu gerçekleştirerek yönetimi belirlerler ve BMT'yi kurmuş olurlar. Yapılan araştırmalarda BMT'lerin %70'inin gruplar tarafından kurulduğu, geri kalanlarının ise bireyler, kooperatifler, STK'lar, finansal kurumlar, yerel yönetimler vb. tarafından oluşturulduğu ortaya konmuştur (IRTI, 2014: 100).

BMT'ler genel olarak bireysel kredi kullandırmaktadırlar (az da olsa grup kredileri veren kuruluşlar da mevcuttur). Kadın-erkek ayrımı yapmamalarına rağmen geleneksel pazarlarda ağırlıklı olarak kadınların satıcı olarak yer almalarından dolayı birçok kurumda %90'lar oranında kadınlara kredi verildiği görülmektedir.

BMT'lerin eksiklerinin başında tüm mikrofinans sektöründe olduğu gibi kalifiye insan eksikliğinin geldiği belirtilmektedir. Ayrıca teknolojik tarafta da bazı BMT'lerin müşterilere yönelik mobil uygulamalar kullanmaya başladıkları, ancak bankaların oldukça gerisinde buldukları belirtilmektedir. BMT birliklerinin bu alana yatırım yaptığı ve teknoloji ile hem müşterilere hem de işletmelere büyük kolaylıklar (verimlilik) sağlanabileceği (muhasabe, KPI'lar gibi) aktarılmıştır.

BMT'lerin, mikrofinansın yanı sıra dini eğitimler ve danışmanlık gibi hizmetler de verdiği görülmektedir. Bazı kurumlarda mikrotekafül (İslami sigortacılık) de kullanılmaktadır. Ayrıca yetimlere burs verilmesi ve dullara yardım yapılması gibi ek hizmetler de yer yer sunulmaktadır.

3.5.3.1. BMT'lerin Tarihi Gelişimi

1990'lı yılların başında Endonezya'da ilk İslami bankalarla beraber ilk İslami finans kooperatifleri de kurulmaya başlanmıştır (Wulandari ve Kassim, 2016 :217). BMT'yi ilk kuran ekibin finans alanında uzman kişilerden oluşan ve İslami bankaların fakirlere erişemeyeceğini göyerek BMT'leri ekosisteme tamamlayıcı bir unsur olarak ekleme ihtiyacını hisseden kişilerden oluştuğu belirtilmektedir. Bu kurumların tesis edilmesindeki diğer bir sebep ise tarihi daha eski olan konvansiyonel mikrofinans uygulamalarına helal bir alternatif oluşturmaktır. Bu kooperatiflerin %95'i Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adıyla, 40 milyondan fazla üyesi bulunan Nadhatu Ulama organizasyonuna ilintili olarak kurulurken, %5'lik bir kısmı da Baitul Tamwil

Muhamadiyah (BTM) olarak 25 milyon üyeli Muhammadiyah organizasyonu ile irtibatlıdır. İnceleme konumuz olan BMT'ler, kullandıkları kredilerde ticari ve infak yaklaşımlarını beraber kullanırken, BTM'lerin daha ziyade ticari yaklaşımlarının ağır bastığı görülmektedir. (Seibel ve Wahyu, 2005: 7-11).

BMT'ler Endonezya'da yaşanan fakirlik ve tefecilerin uygulamakta oldukları çok yüksek oranlı faizler dolayısı ile toplumsal olarak büyük talep görmüş ve hızla yayılmıştır. Modelin küçük topluluklar tarafından kolayca uygulamaya konabilmesi ve gerekli olan başlangıç sermayelerinin çok küçük olması da bu yayılmadaki önemli faktörlerin başında gelmektedir.

Endonezya devleti bu dönemlerde birçok konvansiyonel mikrofinans kurumu kurmuş ancak buralarda yaşanan ciddi yolsuzluklar sonucu bu kurumlar başarılı olamamıştır. Sivil toplumun girişimleri ile çoğalan BMT'ler tarafında ise bu modeli desteklemek üzere bir çatı kuruluşu olarak 1995 yılında PINBUK organizasyonu (the Centre for Micro Enterprise Incubation, Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) kurulmuştur. PINBUK, devletin başta yakın ilgi göstermediği bu alanda oluşan boşluğu kısmen doldurmakta ve BMT'lerin resmi kayıt öncesi ön kaydını yapmaktadır. Birçok BMT'nin ön kayıt sonrası resmi kayıt yaptırmadığı da bilinmektedir. Kurum kendisine bağlı lokal BMT'lere standartlar, prosedürler ve iyi uygulama örnekleri sunmaktadır. Ayrıca BMT'lere hem eğitim hem de farklı bölgelerde görev yapmak üzere sertifikalı eğitmen eğitimleri de sağlamaktadır. BMT'lerin kurulması, yönetimi, kanuni hususlar, dijitalleşme ve performans değerlendirilmesi gibi alanlarda da yayınlar yapmaktadır. Bir başka faaliyet alanı da BMT'lere yönelik yönetim bilgi sistemlerini içeren bilgisayar programlarının hazırlanıp uygun fiyatlara sunulmasıdır (Seibel ve Wahyu, 2005: 29). 4000'den fazla PINBUK üyesi mevcuttur. Bağlı BMT'lerin toplam varlıkları da 150 milyon dolar civarındadır (IRTI, 2014: 99) Bu kurumun yanı sıra 372 BMT üyesi bulunan, üyelerine fon, finansal okur yazarlık ve kurumsal kapasite alanlarında eğitimler veren, INKOPSYAH adlı Jawa ve Güney Sulawesi bölgelerinde faaliyet gösteren bir şemsiye kooperatif de mevcuttur (Wulandari ve Kassim, 2016 :217). PUSKOHSYAH, Microfin, United Muhammadiyah, IKSM ve BMI da bu alanda faaliyet gösteren diğer çatı kuruluşlardır (IRTI:2014; 101).

Devletin kurduğu mikrofinans kuruluşları başarısız olunca, günümüzde BMT'lere ve diğer mikrofinans kurumlarına devlet fonları verilmeye başlanmıştır. Ancak bu fonlar yakın zamana kadar faizli olarak kullanılmıştır. Bu durum karşısında BMT'ler fetva

aldıkları ulemaya bağılı olarak bu fonları kabul ya da reddetmişlerdir. Yakın zamanda ise devlet bu fonları murabaha (proje varsa) ve mudarebe ile de vermeye başlamıştır. Böylece BMT'ler uzun yıllar verdikleri mücadeleler ile devletin fon desteklerinden İslami finansa uygun bir şekilde faydalanma imkanına kavuşmuşlardır.

Hayır amacı ile kurulan BMT'lerin sayılarının artması ve piyasadaki diğere faizli ve faizsiz kurumlar ile rekabete maruz kalmaları, çok iyi yönetilen kurumların önünü açarken, profesyonel anlayıştan uzak bazı kurumları da finansal olarak sıkıntıya sokmuştur. Yine de sektörün İslami bankacılığa göre daha iyi performans gösterdiği ve halk tarafından benimsendiği aktarılmaktadır. Ülke çapında data bulunmadığı için analizlerin tekil BMT örneklerinden yola çıkılarak yapılabildiği ve çok net bir resmin görülemediği de unutulmamalıdır. Ancak ilk kurulmalarından bu yana geçen 30 seneye yakın süreçte BMT'lerin sayılarının ve üyelerinin her yıl artıyor olması, sektörün genel olarak geliştiğini göstermektedir. Ancak ülkedeki devlet regülasyonlarının ve denetlemelerin yeterli olmaması ve BMT'lerin fon açıkları, mikrofinans alanında ciddi bir risk oluşturmaktadır (Seibel ve Wahyu, 2005: 49).

Tezin saha çalışmaları kapsamında 2019 yılında Endonezya'da faaliyet gösteren bazı BMT'ler ve alanda çalışan bir akademisyen ile gerçekleştirilen derinlemesine röportajlar tezin 2.6.1. no.lu bölümünde yer almaktadır.

3.5.3.2. BMT'lerin Faaliyetleri

BMT'lerin ana fonksiyonu; farklı yöntemlerle topladıkları fonları, beytülmal tarafında çok fakir kitleye ve borcunu ödeyemeyen üyelere, temvil tarafında ise fakir, mikro ve küçük girişimcilere kullandırmaktır. Beytülmal kısmındaki fonlar hibe ya da karz-ı hasen ile kullanılırken, temvil kısmında ise diğere İslami finans yöntemleri tercih edilmektedir. Beytülmal kısmında zekât, sadaka ve bağışlar yoluyla fon toplanmaktadır. Kurum dışından zekât ve sadakalar gelmekle birlikte özellikle çalışan ve üyelerin zekât paralarının toplanmasına gayret edilmektedir. Birçok kurum, müşterilerinin temvil hesaplarından kazandıkları kâr paylarının %2,5'i olan zekât miktarını ayırdıktan sonra beytülmal hesaplarına aktarmaktadır. Ayrıca kurumsal sosyal sorumluluk (CSR) kapsamındaki fonların da bağış olarak alınmasına gayret edilmektedir. CSR fonları için kurumlarla özel anlaşmalar yapıldığı ve dileyen firmaların sağladıkları fonları belirli bir kullanım amacına hasredebildikleri yapılan saha görüşmelerinde aktarılmıştır.

Beytül temvil tarafında ise üyelerin zorunlu ve zorunlu olmayan birikimleri, diğer kurumlardan alınan ticari krediler ve sosyal sorumluluk fonları, (devlet ya da özel) BMT'lerin fon toplama yöntemleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Açılan mecburi tasarruf hesaplarına her sene kâr payı dağıtılırken, mecburi olmayan hesapların da genelde evlilik, hac, kurban, eğitim vb. gibi hedeflere yönelik oluşturuldukları görülmektedir. Mecburi hesapların ilgili kurumların ana fonunu oluşturduğu belirtilmiştir (üye olabilmek ve uzun vadede kredilerden faydalanabilmek için zorunlu tasarruf hesaplarına para yatırma şartı aranmaktadır). Zorunluluk haricinde de bu hesaplara para yatıran üyelerin olduğu, mikrofinansmana ihtiyaç duymayan hem kâr elde etmek hem de hayırda bulunmak amacıyla fonlarını kurumda tutan üyelerin de olduğu aktarılmıştır. Toplanan fonlar genelde mudarebe yöntemi ile toplanmaktadır. Ayrıca cari hesaplar da mevcuttur.

Bir diğer fon kaynağı da BMT'nin kuruluşunda kurucuların koymuş olduğu ana paradır. Bunlara ek olarak BMT Bina Ummah, 2019 yılı içerisinde dünyanın ilk block chain tabanlı sukuk ihracatını gerçekleştirerek 50 bin dolar değerinde fon toplamıştır. Bu, dünyadaki ilk mikrosukuk olarak tarihe geçmiştir. Mikrosukuk gibi kişiden kişiye finansman modellerinin dijital gelişmeler doğrultusunda önümüzdeki senelerde daha yaygın olarak kullanılacağı öngörülmektedir. Bir diğer fon toplama yöntemi olan bankalardan kredi sağlama yöntemi, ilk dönemlerde kullanılmakla beraber ilerleyen yıllarda yasaklanmıştır. Bu karar, kredi maliyetlerinin çok yüksek olmaması ve ticari kazanç amacı ile bankaların bu sektöre aracı kurumlarla girmelerinin önünü alması açısından oldukça olumlu bir adım olarak görülmektedir.

Bu kuruluşların ilk kurulduğu dönemde devletin garanti ya da benzer başka bir desteğinin bulunmamasından dolayı, temvil kısmını desteklemek amacıyla beytülmal kısmı kurulmuş ve burada borcunu ödeyemeyenler için bir güvenlik kuşağının oluşturulması hedeflenmiştir. Bu bağlamda temvil tarafında sıkıntıya giren müşterilerin beytülmale başvurduğu, temvil tarafında ise müşterinin dürüstlüğü konusunda bilgi sahibi olunması hasebiyle güven sıkıntısının pek oluşmadığı ilgililer tarafından belirtilmektedir. Ayrıca beytülmal tarafında verilen fonların hacimlerinin çok küçük olması (temvilde 5-50 milyon IDR iken beytülmalde 100 bin-5 milyon IDR arası gibi) dolayısı ile bu kredilerin batması durumunda bile BMT açısından ciddi bir sıkıntı oluşmamaktadır.

Fon kullandırım tarafında kullanılan İslami finans ürünlerine bakıldığında ağırlıklı olarak murabaha kullanıldığı, az miktarda mudarebe / müşareke, icare, karz, selem ve bu enstrümanların karışımından oluşan hibrit enstrümanların da yer aldığı görülmektedir. Yapılan bir araştırmada %54 ile murabaha en çok kullanılan fon kullandırım yöntemini oluştururken, ortaklığa dayalı olan müşareke %18, mudarebe ise %10 pay almaktadır (Sandi ve Khan, 2017: 174). Yeni girişimde bulunacak çok fakir girişimcilere ya da temvil tarafında kredisini ödeyemeyen üyelere kullandırılan karz-ı hasen ise %3,5'lik bir oranı oluşturmaktadır. 2019 yılında tez kapsamında yapılan BMT görüşmelerindeki kurumlar ise murabaha kullandırımının toplamın %90'dan fazlasını teşkil ettiğini aktarmışlardır. Vade olarak da 6 ay ile 5 sene arasında krediler sağlandığı belirtilmiştir.

Yapılan görüşmelerde, temvil tarafında kullandırılan karz işlemlerinin başka kurumlara yüksek orandan borçlu olan üyelerin borçlarının komple kapatılıp İslami finansa göre düşük oranlardan tekrar yapılandırılması için de kullanıldıkları görülmüştür. Bu krediler için de teminat alındığı ifade edilmiştir.

Mudarebe fon kullandırımında ise genelde en az 4-5 sene geçmişi olan kurumlarla çalışıldığı, çok iyi karaktere sahip ve iyi hazırlanmış projesi olan özel müşteriler tercih edilmektedir. Mudarebe kârının başta anlaşılan orana göre paylaşıldığı, kurum çalışanlarının düzenli olarak işi yerinde denetleyip takip için hazırlanmış raporlar tuttıkları da belirtilmiştir. Genelde de %50-%50 kâr paylaşım oranının kullanıldığı BMT'lerle yapılan görüşmelerde aktarılmıştır.

BMT'ler bankalar gibi genelde teminat talep etmekte (ev, araba, motosiklet vb.) ve verdikleri kredinin %5'i kadar bir miktarın mevduat hesabında teminat olarak tutulmasını istemektedirler (Seibel ve Wahyu, 2005: 27). Bazı BMT'ler teminat gösteremeyen girişimcilerden sosyal garanti olarak grup garantisi talep etmektedir (Grameen modeli). Birçok BMT, tekafül ya da teavün fonları kurmuş ve olası batık krediler için bir güvenlik hattı oluşturmuştur. Ancak bir kredi batar ve sayılan tüm çabalara rağmen teminatlardan da tahsil edilemezse zekât, infak ve sadakalardan oluşan yardım paraları devreye sokularak borç ötelenmekte veya nadiren de olsa kapatılmaktadır. Riski minimize etmede dini / etik eğitim de etkin bir şekilde kullanılmaktadır (Wulandari ve Kassim, 2016 :216)

Örneğin tez kapsamında görüşülen BMT Beringharjo, beytülmal tarafında yürüttükleri hayır işlerinde %70 oranında karz-ı hasen kullandıklarını belirtmiştir. Ancak

beytülmal kısmının temvil kısmına göre oldukça küçük bir hacme sahip olduğu da aktarılmıştır. Bu kapsamda fakir girişimcilerin finansmanının yanı sıra temiz su ve sağlık hizmetleri gibi alanlarda da faaliyet gösterdiklerini ve bu alandaki kredilerde teminat almadıklarını ifade etmişlerdir.

Kullandırılan kredilerin en çok ticari girişimlere (geleneksel pazar satıcılarına; meyve, sebze, tekstil vb. ürün satıcıları) ve çok daha az oranda tarım, hayvancılık ve üretime kullandırıldığı belirtilmektedir. Genelde temvil tarafında tüm kuruluşlar bireysel krediler kullandırırken, beytülmal tarafında ise bireysel ağırlıklı olmakla beraber Grameen modelinin de kullanıldığı görülmektedir.

BMT'ler, ilgili faaliyetlerini %96 oranında kooperatif modeli ile sürdürmektedir (IRTI, 2014:100). Dolayısı ile BMT'lerden fon kullanmak ya da kurumda paralarını işletmek isteyen bireyler, kooperatiflere üye olmak zorundadır. Kooperatifler yapıları itibari ile kurum olarak kâr elde etmeyi hedeflemezler. Üyelerine mümkün olan en büyük faydayı sağlama hedefi taşıyan sosyal kurumlardır. Bu yönleri ile banka ve benzeri finansal kuruluşlardan ayrılmaktadırlar.

Genelde büyük fon sahipleri, BMT yerine kırsal banka kurmaya yönelmektedir. İki kurum için gerekli minimum öz kaynak oranlarına bakıldığında BMT'ler için 25 milyon IDR (2 bin dolardan az) ve kırsal bankalar (BPR) için 1 milyar IDR (70 bin \$dan fazla) olduğu görülmektedir. BMT'lerden hizmet almak için kooperatife üye olmak gerekirken kırsal bankalar normal banka statüsünde çalışmaktadırlar. BMT'ler bankalardaki gibi ödeme sistemleri kuramamakta, ancak fon toplama ve dağıtma noktasında fonksiyonları çok farklılaşmamaktadır. BMT'lerin hem fon toplama hem de fon dağıtma tarafında kâr payı oranları ortalaması daha yüksek seyrederken, vergileri de bankalara göre daha düşüktür.

Birçok BMT, müşterilerin geri ödemelerini ve biriktirdikleri paraları, müşterilerin ayağına giderek topladıklarını aktarmıştır. BMT görevlerinin müşterilere uğrama sıklıkları, verilen kredilerin özelliklerine göre her gün ile bir aya kadar değişen farklı periyotlarda gerçekleşmektedir. Bazı BMT'ler işlemlerin cep telefonu üzerinden de mobil uygulama ile takip edilebildiğini söylemiştir. Müşterilerin yaptıkları geri ödemelerin ana kısmı borç geri ödemesini oluştururken, küçük bir kısmı ise tasarruf hesaplarında biriktirmek üzere aktarılmaktadır.

BMT'ler kooperatifler kanunu gereği üyelerinden giriş harcı gibi zorunlu kesintiler almamaktadır. Ancak üyeler zorunlu iki fonda tasarruf yapmak zorundadırlar. Bu fonlar üyelik için gerekli olan tasarruf hesabı ve üyelerin harç gibi senede bir defa küçük bir miktar yatırdıkları bir havuzdan oluşmaktadır. Ancak bu fonlar doğrudan bir kesinti olmayıp, üyelik sonunda kârı ile birlikte müşterilere geri iade edilmektedir.

BMT'lerin genelde mikrotekafül ya da teavün programları da bulunmaktadır. Mikrotekafül beklenmeyen olaylara karşı sigorta imkânı sağlarken, teavün fonları ise borcunu ödeyemeyen müşterilerin belli bir miktara kadar geri ödemelerini karşılamaktadır. Borcun kalan kısımları ise genelde karz olarak sabitlenmektedir.

BMT'ler üyelerine eğitim programları da düzenlemektedir. Bu kapsamda finansal okur yazarlık eğitimi, pazarlama, işletme, etik / dini eğitimler (ticaret ve borç ile ilgili olarak neyin haram neyin helal olduğu, ideal ticari kuralların ne olması gerektiği, sıkı çalışmanın önemi vb.), girişimcilik ve yeteneklerine göre nasıl kreatif olabileceklerine yönelik eğitimler vb. sıklıkla BMT'ler tarafından üyelerine sunulmaktadır. Beytülmalдан yararlanan müşterilerin eğitim seviyesi daha düşük olduğu için BMT'lerce verilen eğitimlerin seviyeleri de ona göre ayarlanmaktadır. Bu kişilerin eğitimleri tamamlandıktan sonra, fonu talep ettikleri işi yapıp yapamadıkları da kontrol edilmekte ve bu aşamaları başarı ile tamamlayanlara fon sağlanmaktadır.

Ayrıca bazı BMT'ler hamilik hizmeti de vererek üyelerin bütçe ve finansal ödeme planlamalarına da yardımcı olmaktadır. Verilen diğer hizmetler kapsamında beytülmal tarafında sağlık hizmetleri (anlaşmalı kurumlara giden hastaların masraflarının karşılanması), fakir öğrencilere burs verilmesi, doğal afet yardımları, sihi tesisat alt yapısı kurulması gibi uygulamalar da olabilmektedir.

BMT'ler yaygınlaştıkça bazı bölgelerde birbirleri ile rekabet etmeye başlamışlardır. Bu durumun hizmet kalitesi açısından faydalı olduğu düşünülse de bu kurumların kâr amacı güden kurumlar olmamaları ve talepten fazla arzın olduğu bölgelerde birim maliyetlerin artması açısından zararlı olduğu da görülmektedir. Bu durum birçok BMT'nin şube açılışlarını kendi içlerinde oluşturdukları heyetler ile daha detaylı incelemeye ve potansiyel şube açılması düşünülen bölgede ciddi bir araştırma yürütmeye sevk etmektedir.

Karz-ı hasen kredileri; fakir hanelerin üretim yapmak amacıyla kendi evlerinde çamaşır yıkama, atıştırmalık yiyecek yapma gibi genelde çok küçük iş girişimlerine,

sokak satıcılarına, borç yükü altında ezilen ya da hastalık durumundan dolayı ekonomik zorluk çeken üyelerin acil ihtiyaçlarını gidermek vb. amaçlarla ihtiyaç sahiplerine verilmektedir. Karz-ı hasenin kullanıldığı bir başka önemli alan da özellikle hem fakirliğin yoğun olduğu hem de Hristiyanlaştırma faaliyetlerinin yayıldığı bölgelerde Müslümanları güçlendirmek için verilmesidir. Saha görüşmelerinde ilgili kurumların bu şekilde Müslümanlıktan Hristiyanlığa dönen yüzlerce kişinin ekonomik zorlukları hafifletilerek Müslümanlığı yeniden benimsemelerine yardımcı olduğu ifade edilmiştir.

Karz-ı hasen kullandırmalarında bazı kurumlar bireysel, bazı kurumlar ise grup şeması uygulamaktadır. Uygulamada başvurular alındıktan sonra ilgili başvuru sahibinin yaşadığı yere gidilerek fakirlik derecesi gibi daha önce iletildiği bilgilerin, bölgenin önde gelenleri ile görüşülerek kontrol edildiği ifade edilmiştir. Daha sonra iki ayda bir karz-ı hasen alan kişi ve işinin ziyaret edildiği, ödemelerin ise günlükten aylığa kadar değişen zaman dilimlerinde gerçekleştirildiği aktarılmıştır.

BMT'ler zekâtı büyük oranda fakirler (eğitim, hijyenik su sistemleri ve yardım gibi) için, bazen de ödeme yapılamayan borçlunun hesabını kapatmak için kullanılmaktadır. Bazı kurumlar zekâtın karz-ı hasen olarak kullanılması konusunu tartışmakla beraber, incelenen örneklerde şimdiye dek bunu caiz görerek uygulayan bir kuruma rastlanmamıştır. Zekât, beytülmal tarafında hibe olarak kullanılmaktadır. Karz-ı hasen kredileri de genelde 1-2 senelik süreler için kullanılmaktadır.

3.5.3.3. BMT'lerin İslami Finansa Katkısı

Endonezya'daki BMT modeli, İslami mikrofinans kuruluşları arasında, devlet ya da büyük bir kuruluş desteği olmadan küçük STK'lar tarafından hayata geçirilebilmeleri ve sürdürülebilir olmaları hasebi ile önemli bir model olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer modeller arasında kurumsal ölçek olarak genelde küçük olup bu kadar yayılan ve giderek sayıları artan başka bir model bulunmamaktadır.

Bu modelin bir başka katkısı da beytülmal ve beytül temvil ayakları sayesinde hem sosyal hem de ticari kredi sistemini başarı ile birleştirmesi ve birbirini destekleyen bir sistem oluşturmasıdır. Böylece ticari taraf ile diğer mikrofinans kuruluşlarında olduğu gibi fakir girişimcilere ulaşırken beytülmal tarafı ile diğer kurumların (özellikle konvansiyonel mikrofinans kuruluşlarının) erişemediği çok fakir gruba da erişilebilmektedir. Çünkü bu kurumlar zekât ve sadaka gibi karşılıksız fonlara sahip

oldukları için bu gruba tamamen kârsız bir şekilde hatta kimi zaman acil ihtiyaçları için hibe yardımı da ekleyerek hizmet sunabilmektedirler.

Esasında beytülmal kısmı ülkemizde ve dünyada birçok sosyal grup tarafından vakıf ve dernekler aracılığı ile BMT'lerden çok daha önce geleneksel olarak uygulanagelen bir modeldir. BMT'lerin farkı, bu yapıya temvil tarafını da ekleyerek buradan elde ettiği gelirlerle BMT'lerin giderlerini karşılaması ve ayrıca ticari krediler de vermesi olmuştur. Böylece beytülmal tarafında toplanan hayır amaçlı fonlar doğrudan fakirlere aktarılabilmektedir. Ülkemizde de olduğu gibi birçok hayır kurumu ayrıca akarı olmadığı için giderlerini toplanan yardımlardan tahsil etmek durumunda kalmaktadır.

Esasen köklü vakıf kültürümüz içerisinde, vakıflara akar bağlanması gereği çok kadim zamanlardan bu yana anlaşılmış ve bunun için genelde vakfın kurucusu tarafından gayri menkul alımları yapılarak vakfa akar sağlama yoluna gidilmiştir. Ancak günümüz şartlarında başlangıç sermayesi küçük olan STK'lar açısından bu durumu hayata geçirmek oldukça zordur. Dolayısı ile BMT modeli özellikle finansal açıdan güçlü olmayan bu tarz STK'ların hayata geçirilmesi için önemli bir alternatif oluşturmaktadır.

Bir diğer husus ise BMT'lerin İslami bankaların hizmet alanına girmeyen fakir ve çok fakir kesime verdikleri krediler ve hibeler ile tefeci dışında finansa erişimi olmayan ve kendi ayakları üzerinde durmak için finansmana ihtiyaç duyan fakir bireylere finansman imkânı sağlayarak büyük bir sömürünün önüne geçmeleridir. Günlük %5-10 gibi inanılmaz yüksek oranlar ile kredi kullandıran tefecilerin bulunduğu, BMT'lerce verilen finansman hizmetlerinin yararlanıcı fakir ve finansal açıdan sıkışmış bireylere çok önemli ve düşük maliyetli bir finansman imkânı tanıdığı yapılan mülakatlarda ifade edilmektedir. Böylece bu insanların potansiyel becerilerini harekete geçirerek hem kendileri hem de toplum için katma değer üretir hale gelmeleri mümkün olmaktadır.

Ayrıca Endonezya'da yoğun bir şekilde görülen ve misyonerler tarafından yürütülen fakir Müslüman nüfusu Hristiyanlaştırma faaliyetleri karşısında bu maddi yardımların önemli bir rolü bulunmaktadır. BMT'lerin bu alanda sağladıkları desteklerle insanların kendi dinlerini özgür bir şekilde devam ettirebilmelerine olanak sağlanmaktadır. Çok fakir ve cahil olan halkın bu ekonomik yardımları reddedemeyerek zamanla Hristiyanlaştırıldığı ve bu şekilde Hristiyanlaşan Endonezya'da on milyonlarca insan olduğu ifade edilmektedir. BMT'ler sayesinde bu insanlar muhtaçlıktan kurtarılmakta;

dini hürriyetleri kendilerine geri verilmektedir. Özellikle karz-ı hasen ile sağlanan ekonomik yardımların bu kesimlere eriştiği, bölgede faaliyet gösteren BMT'ler tarafından aktarılmaktadır.

Sahada binlerce BMT'nin olması, ilgili ekosistemden mikro kurumlar açısından ufuk açıcı ürünlerin de çıkmasına vesile olmuştur. BMT Bina Ummah kuruluşu dünyanın ilk mikrosukukunu gerçekleştirmiştir (Blossomfinance, 2020). Dijital olarak gerçekleştirilen bu işlem ile dünyanın farklı bölgelerinden birçok küçük sosyal finans yatırımcısı bir araya getirilerek ekonomik ihtiyaç sahiplerine kaynak sağlanmıştır.

Bir başka farklılaşan hususun da ahlak meselesi olduğu ve bu meselenin diğer konvansiyonel kurumlar ile aralarındaki farkların başında geldiği ifade edilmektedir. BMT'nin ilk kurucuları, bu kurumları ensar ve muhacir bilinci ile kurmaya başlamışlardır. Bunun da sahaya yansımaları; BMT'lerin çalışan profiline samimi ve gayretli olması ile müşterilerin borçlarına çok daha sadık olmaları ve sisteme gösterdikleri inanç olarak görülebilmektedir. Bunun doğal bir sonucu olarak da BMT'lerde yaşanan sahtecilik oranlarının konvansiyonele nazaran çok daha düşük olduğu ilgili akademisyen ve kuruluşlarca aktarılmaktadır. Müşteriler (üyeler) nezdinde de BMT'ye olan güvenin devlet mikrofinans kurumlarına göre çok daha yüksek olduğu belirtilmektedir.

Sonuç olarak BMT'ler İslam dünyasında kadim olarak yer alan vakıf / dernek kültürünü beytülmal ile, seksenlerden sonra bugünkü şeklini alan mikrofinans kurumunu da beytül temvil ile bir araya getirmeyi başarmışlardır. Bu iki yapının sinerjisi ile, hayır paraları kurumsal gider kesintileri olmadan ve finans alanında uzmanlaşmış kişiler aracılığı ile ihtiyaca göre hibe ya da İslami finans ürünleri ile tüm fakir gruplarına en verimli şekilde aktarılabilmiştir. Diğer yandan beytülmal tarafı da beytül temvil yararlanıcılarından olup dara düşen üyeler için bir güvenlik ağı oluşturmuş ve hem onların iflası durumunda zekât yardımları ile borçlarının bir kısmı kapatılmış hem de karz-ı hasen ile yapılandırma imkânı tanınmıştır. Böylece mikrofinans yapısının çok daha sağlıklı bir şekilde işleyebilmesine imkân sağlanmıştır.

3.6 Güney Doğu Asya'dan Saha Deneyimleri; İslami Mikrofinans Alanında Çalışan Kurumlarla Yapılan Derinlemesine Görüşmeler

Çalışmanın bu bölümünde 2018 sonu ve 2019 başında mikrofinans ve İslami mikrofinans uygulamalarının yoğun olarak uygulandığı Güney Doğu Asya ülkelerinden Malezya, Endonezya ve Singapur'da gerçekleştirilen saha ziyaretleri sırasında yapılan derinlemesine görüşmeler ele alınacaktır. Mikrofinans kurumları çoğu zaman sivil toplum kuruluşları veya toplulukların kendi aralarında oluşturdukları organizasyonlar içerisinde neşet etmektedir. Bu durum, ilgili kuruluşların tamamının resmi kayıt altında olmamasına ve haklarında derli toplu resmi istatistiklerin bulunmamasına sebebiyet vermektedir.

Önceki bölümlerde akademik çalışmalar ve resmi kaynaklardan istifade edilerek, İslami mikrofinans ve karz-ı hasen konuları detaylı olarak incelenmiştir. Bu incelemelerin detaylarına inilerek resmin tamamlanabilmesi için eldeki bilgilerle sahaya inilmesi ve uygulamalar hakkında derinlemesine görüşmeler yapılması ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.

3.6.1. Araştırmanın Yöntemi ve Soru Formatı

Araştırmada kullanılacak olan derinlemesine görüşme yöntemi; araştırılan konuların tüm boyutlarını içeren hem kapalı uçlu sorular hem de açık uçlu sorular ile detaylı cevapların alındığı, ilgili muhatap ile yüz yüze gerçekleştirilerek bilgi edinme imkânı veren bir veri toplama yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır (Tekin, 2012: 101). Bu bağlamda, söz konusu yöntem kullanılarak hem İslami mikrofinans kurumları hem de ilgili alanda çalışma yapan akademisyenler ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. İki gruba sorulan sorular arasında birtakım farklılıklar olmakla birlikte, birbirini bütünler şekilde soru setleri hazırlanmıştır. Görüşmelerin akışına göre soru setlerinin dışına çıkılarak kurumların öznel deneyimleri de olabildiğince devşirmeye çalışılmıştır. Böylece tez boyunca ortaya konan teorik bilgiler, sahadan gelen bilgiler ile pekiştirilmiştir. Saha bilgilerinin de yine yerel uygulamacı ve teorisyen akademisyenler tarafından beslenmesi sağlanarak, bu alanda yapılan çalışmaların daha bütünlüklü bir çerçeveye yerleştirilmesi hedeflenmiştir.

Röportajlarda yarı açık uçlu sorular tercih edilerek kurumların derinlikli görüşleri toplanmaya gayret edilmiştir. Böylece hem kurumlar ile ilgili normlar ortaya konurken, kurumlar arası farklılıklar da yakalanmaya çalışılmıştır. Yapılan

röportajların her biri 1-2 saat sürmüş ve ses kayıtları tutulmuştur. Daha sonra bu kayıtlar metne dökülerek incelenmiş ve raporlaştırılmıştır.

3.6.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırma evreninde üç Güneydoğu Asya ülkesinden İslami mikrofinans alanında faaliyet yürüten kurumlar ve akademisyenler yer almaktadır. Örneklem olarak da ilgili üç ülkeden sekiz görüşme yer almaktadır. Bu çerçevede sahada binlerce İslami mikrofinans kurumunun yer aldığı Endonezya’da üç İslami mikrofinans kurumu ve alan üzerine çalışan bir akademisyen ile derinlemesine görüşme yapılmıştır. Tercih edilen İslami mikrofinans kurumları ülkedeki İslami finans kooperatiflerinin %95’ini oluşturan BMT’ler arasından seçilmiştir.

Kurum sayısının çok daha az olduğu, akademik çalışmaların oldukça gelişmiş olduğu Malezya’da ise bir uygulamacı kurum (üniversite) ve iki akademisyen ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Singapur gibi oldukça küçük, ancak dünyanın en yüksek gelir seviyelerinden birine sahip bölge ülkesinde ise, İslami mikrofinans alanında uygulamacı bir kurum bulunamamıştır. Ancak küçük girişimcilere İslami finansa uygun kredi sağlayan bir kurum ile görüşülmüştür.

3.6.3. Araştırmanın Kısıtları

Araştırmada derinlemesine görüşme yöntemi tercih edildiği için örneklem sayıları kısıtlı olmuştur. Ayrıca örnek uzayı oluşturan coğrafyanın içerisinde birçok ülke olması, gelir düzeylerinde büyük farklılıklar bulunması, bölgede yer alan mikrofinans kurumlarının çok sayıda olması ve coğrafi olarak çok geniş alanlara yayılmalarından ötürü kısıtlı sayıda kurum ve kişi ile görüşme imkânı olmuştur. Seçilen kurumların farklı büyüklüklerde olmasına ve yaygın olarak kullanılan modelleri benimsemelerine dikkat edilmiş olsa da sahadaki tüm organizasyonları kapsamaları mümkün değildir. Bu durum da ekosistem içerisinde yer alan farklı uygulamaların tamamını kapsama noktasında bir kısıt olarak karşımıza çıkmaktadır.

3.6.4. Araştırmanın Bulguları

3.6.4.1. Endonezya Araştırmasının Bulguları

Dört binden fazla İslami mikrofinans kuruluşunun yer aldığı Endonezya, dünyada İslami mikrofinans ekosisteminin en yoğun olduğu ülkelerin başında gelmektedir (Wulandari ve Kassim, 2016 :217). Ancak resmi olarak istatistikler tam olarak

toplanamamakta ve İslami mikrofinans kurumları ile ilgili farklılıkların tamamına mevcut yazınlardan ulaşılamamaktadır. Bu doğrultuda, daha nitelikli bilgi edinilmesi amacıyla Endonezya'ya gidilerek 2019 yılı ocak ayında sahada kalitatif araştırma yöntemleri ile veri toplanmıştır. Bu ülkede bulunan üç İslami mikrofinans kurumu ve mikrofinans alanında çalışan bir akademisyenle mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Görüşme yapılan üç İslami mikrofinans organizasyonu İslami kooperatiflerin %95'ini oluşturan BMT'ler arasından seçilmiştir.

a) Endonezya Mikrofinans Kurumları Bulguları

Endonezya'da yapılan derinlemesine görüşmeler kapsamında Java Adası'nın merkezinde yer alan Yogyakarta kentindeki BMT Beringharjo, Batı Yogyakarta'da yer alan BMT Bina Ummah ve Magelang bölgesinde yer alan BMT Karisma İslami mikrofinans kurumları ile bir araya gelinerek, oradaki heyetler ile mülakatlar gerçekleştirilmiştir. İlgili kurumlar genel olarak 1990'ların ortalarında kurulmuşlar ve aradan geçen yıllar içerisinde sistemlerini başarılı bir şekilde oturtmuşlardır. BMT Beringharjo, İslami mikrofinans kurumlarına uluslararası danışmanlık hizmetleri sağlayan Blossom Danışmanlık tarafından dünyanın en iyi beş İslami mikrofinans kurumundan biri olarak gösterilmiştir (Blossomfinance, 2021). BMT Bina Ummah kuruluşu da dünyanın ilk mikrosukukunu gerçekleştirmiştir (Blossomfinance, 2020). Görüşmelerde heyetlere sorulan sorular ve cevapların konsolide edilmiş hali aşağıda yer almaktadır.

Kuruluşunuz ne zaman ve nasıl başladı?

İlgili kurumlar genel olarak 90'lı yıllarda kurulmuş yapılardır. Temel amaçları ticaret ile uğraşan küçük esnafa kredi sağlayarak onları tefecilerin elinden kurtarmak olarak belirlenmiştir. Kurumlar beytülmal (sosyal hizmetler ve infak (zekât ve sadaka)) ve temvil (İslami mikrofinans, sosyal finans) (BMT) yapısı olarak kurumsal yapılarını oluşturmuşlardır. Beytülmal çerçevesinde ihtiyaç sahiplerine gıda, sağlık hizmetleri, kanalizasyon-temiz su ve yetimlere burs hizmetleri gibi hizmetler sağlamışlardır. Ayrıca mikro girişim kuluçka merkezi, bisiklet taksi sürücülerine hamilik ve hamallara yönelik manevi danışmanlık gibi sosyal hizmetler de yürütmüşlerdir. Başlangıç sermayeleri BMT Beringharjo'da 1 milyon Endonezya rupisi (IDR) gibi oldukça küçük bir meblağ iken, BMT Bina Ummah'de ise 100 milyon IDR gibi çok daha büyük bir rakam olarak gerçekleşmiştir.

Kuruluşunuzun nasıl çalıştığını anlatabilir misiniz?

Kurumların tamamı kooperatif yapısı altında beytülmal ve temvil (BMT) modeli ile işlemektedir. Beytülmal tarafında hayır hizmetleri odaklı bir iş modeli yürütürken, temvil kısmı ile küçük işletme ve girişimcilere yönelik mikrofinans hizmetleri sunulmaktadır. Müşteriler ilgili kurumlara üye olarak bu hizmetlerden yararlanmaktadır. Devlet temvil fonksiyonunu çeşitli uygulamalarla desteklemektedir.

BMT Beringharjo, beytülmal tarafında yürüttükleri hayır işlerinde %70 oranında karz-ı hasen kullandıklarını ve toplam 200,000 dolar kadar bir hacimleri olduğunu belirtmiştir. Bu kapsamda fakir girişimcilerin finansmanının yanı sıra temiz su ve sağlık hizmetleri gibi alanlarda da faaliyet gösterdiklerini ve bu alandaki kredilerde teminat almadıklarını ifade etmiştir. Aynı kurum temvil operasyonlarının hacminin çok daha büyük olduğunu ve operasyonlardan elde edilen gelirler ile giderlerini (maaş, kira vb.) karşıladıklarını söylemiştir.

BMT Bina Ummah ise temel amaçlarının gelir getirici işleri fonlayarak fakir insanların kendi ayakları üzerinde durmalarını sağlamak olduğunu belirtmiştir. Bunu gerçekleştirmek için fon sahipleri ile ihtiyaç sahipleri arasında doğru iletişimi sağlamanın da temel görevlerinden bir tanesi olduğunu vurgulamıştır. Ayrıca temvil tarafında fon sağlayan üyelere de kâr üretmek gibi bir yükümlülükleri olduğunu ifade etmiştir.

BMT'lerin çoğu, müşterilerinin ayağına giderek geri ödemeleri ve müşterilerin biriktirdikleri paraları topladıklarını aktarmıştır. Görevlilerin müşterileri ziyaret etme sıklığı, ihtiyaca göre günlük ile aylık arasında değişen periyotlarda gerçekleşmektedir. Kurum, müşterilerine sağladığı kredilerin özelliğine göre çalışanlarının, her gün ya da bir aya kadar farklı periyotlarda olan geri ödemeleri ve biriktirilen paraları müşterilere giderek toplayabildiğini aktarmıştır. Tüm işlemlerin cep telefonu üzerinden mobil uygulama ile takip edilebildiğini de belirtmiştir. Çalışanların müşterilerden nakit para aldıkları zaman hem kâğıt bir fiş verdiklerini hem de kullanıcının mobil uygulamadan işlemi takip edebildiğini ifade etmiştir. Müşterilerin yaptıkları geri ödemelerin %90'ını geri ödeme olarak, %10'unu tasarruf olarak verdiklerini belirtmiştir.

BMT Bina Ummah, kurumlarının başarılı olması için 3 adımlı bir strateji izlediklerini ifade etmiştir. İlk olarak üyelerine destek sağladıklarını ve yaptıkları işlerde şeffaflığı ön planda tuttıklarını belirtmiştir. İkinci stratejinin ise toplumun tüm katmanlarının

katılımını sağlamaya yönelik gayret etmek olduğunu, bunun için her kesime yönelik bilgilendirme çalışmaları yapıp onların görüşlerini aldıklarını belirtmiştir. Üçüncü olarak da sistemi, tüm katmanların desteği ile sahaya yansıttıklarını aktarmıştır.

Ülkenizdeki diğer İslami mikrofinans kuruluşlarına kıyasla kuruluşunuzun yeri nedir?

BMT Beringharjo, kurumlarının en büyük 100 mikrofinans kuruluşu arasında yer aldığını ve dolayısı ile görece büyük kooperatifler arasında olduklarını belirtmiştir. BMT Bina Ummah ve BMT Karisma ise orta büyüklükte kurumlardır.

Kaç şubeniz var? Kaç çalışanınız var? Kaç müşteriniz var?

BMT Beringharjo çoğu bölge pazarlarına yakın konumlara kurulmuş 17 şubeleri ve 150 çalışanları olduğunu ifade etmiştir. Şubelerinde 3 ile 15 arası çalışanları olduğunu ve 30 bin civarında da müşterileri olduğunu belirtmiştir. BMT Bina Ummah ise 5 şubeleri olduğunu ve 15 bin müşteriye eriştiklerini belirtmiştir. BMT Karisma, temvil tarafında 5 ve beytülmal tarafında 1 şubeleri olduğunu aktarmıştır.

Kuruluşunuz fonlarını nasıl sağlıyor?

BMT Beringharjo beytülmal tarafında çalışanlarının ve üyelerinin zekâtları ile kurumsal sosyal sorumluluk (CSR) şemsiyesi altında firmalardan fon bağışları topladıklarını kaydetmiştir. CSR fonları için kurumlarla özel anlaşmalar yapıldığını ve dileyen firmaların sağladıkları fonları belirli bir kullanım amacına hasredebildiklerini aktarmıştır. Temvil kısmında ise üyelerinin (müşteri konumunda olan kooperatif üyeleri) hem mecburi hem de mecburi olmayan tasarruf hesaplarında biriken paraların kullanıldığını belirtmiştir. Açılan mecburi tasarruf hesaplarına her sene kâr payı dağıtılırken, mecburi olmayan hesapların da genelde evlilik, hac, kurban, eğitim vb. gibi hedeflere yönelik oluşturulduğunu ifade etmiştir. Mecburi hesapların kurumun ana fonunu oluşturduğunu belirtilmiştir (üye olabilmek ve uzun vadede kredilerden faydalanabilmek için zorunlu tasarruf hesaplarına para yatırmak şart). Zorunluluk haricinde de bu hesaplara para yatıran üyelerin olduğu, mikrofinansmana ihtiyaç duymayan hem kâr elde etmek hem de hayırda bulunmak amacıyla fonlarını kurumda tutan üyelerin de olduğu aktarılmıştır.

Kurum, fonları tasarruf ile vadeli mevduat olarak iki ana fon üzerinden topladığını ifade etmiştir. Sundukları fon toplama enstrümanlarını murabaha, müşareke, icare ve

bunların hibrit uygulamalarına dayalı olarak evlilik, hac, kurban, eğitim vb. gibi alanlarda sunduklarını aktarmıştır.

Ağırlıklı olarak mukayyet mudarebe (Türkiye'deki mudarebe havuzları gibi, kâr paylaşımı)'ye dayalı vadeli mevduat hesaplarının kullanıldığını belirtmiştir.

BMT Bina Ummah ise üç temel fon kaynağı kullandığını aktarmıştır. Bunların beytülmal tarafında yapılan bağışlardan (zekât, sadaka ve bağışlar), temvil tarafında ise zorunlu tasarruf hesaplarından (üyelerinin %90'dan fazlası tasarruf yapıyor) ve genel tasarruf hesaplarından (zorunlu olmayan, herkesin katılabildiği) oluştuğunu ifade etmiştir. Fon toplamada vadeli mevduat hesabı, mudarebe tasarruf hesabı, hac tasarruf hesabı, gençlik birikim hesabı, kurban tasarruf hesabı ve KOBİ kapital borç hesabı gibi enstrümanları tercih etmektedirler.

Yine temvil tarafından firma (CSR) ve 3. parti sivil toplum kuruluşlarından kredi sağlandığı da belirtilmiştir. Ayrıca bir kısım fonun da kurucuların koyduğu öz kaynaktan geldiği söylenmiştir. Bir yandan da dış müşterilere yönelik sukuk çalışmalarının da devam ettiği bildirilmiştir. Müşterilerinin temvil hesaplarından kazandıkları kâr paylarının %2,5'i olan zekâtın da beytülmal hesaplarına aktarıldığı belirtilmiştir.

BMT Karisma, fonlarının %95'inin müşterilerinden geldiğini, kalan fonlarınsa daha önceleri bankalardan ve devlet kurumlarından sağlandığını ifade etmiştir. Ancak birkaç sene önce bankaların BMT'lere fon vermesinin yasaklandığını da aktarmıştır.

Kuruluşunuz hangi İslami finans araçlarını kullanıyor? Kullandığınız birden fazla İslami finans enstrümanı varsa tüm krediler içerisindeki paylarını ve hangi durumlarda tercih edildiklerini belirtebilir misiniz?

BMT Beringharjo, beytülmal tarafında karz-ı hasen (grup teminatı ile), temvil tarafında ise murabaha, müşareke, icare ve karz yaptıklarını belirtmiştir (bireysel teminat ile). Karzı başka kurumlara yüksek orandan borçlu olan üyelerin borçlarının komple kapatılıp İslami finansa göre düşük oranlardan tekrar yapılandırılması için kullandıklarını belirtmişler ve bu kredi için teminat alındığını ifade etmişlerdir.

Kurum yukarıda belirtilen temel araçlardan 14-16 civarında hibrit finansal ürün geliştirmiş ve müşterilerine sunmuştur. Bu ürünler arasında fon biriktirme hesapları ile çeşitli kredi enstrümanları yer almaktadır.

BMT Bina Ummah ise murabaha, icare ve karz-ı hasen ürünlerini kullandıklarını belirtmiştir. Temvil tarafında %60 oranında murabaha, %30 icare ve %10 karz-ı hasen kullandıklarını aktarmıştır.

BMT Karisma da murabaha, mudarebe ve karz enstrümanlarının kullanıldığını ifade etmiştir. Mudarebenin sadece kurumla en az 4-5 sene geçmişi olan, çok iyi karaktere sahip ve iyi hazırlanmış projesi olan özel müşterilere yönelik olduğunu iletmiştir. Mudarebe kârının başta anlaşılan orana göre paylaşıldığı, kurum çalışanlarının düzenli olarak işi yerinde denetleme ve takip için hazırlanmış basit bir formu doldurduklarını belirtmiştir. Kullanılan fonların %95'inin murabaha, %4'ünün mudarebe ve %1'inin karz olarak kullanıldığını söylemiştir. Kullanılan murabaha için aylık %1,8-%2,2 arasında kâr payı alındığını ve mudarebe için ise genelde %50-%50 kâr paylaşım oranı kullandıklarını aktarmıştır.

Kuruluşunuz hangi sektörlere yatırım yapıyor?

BMT Beringharjo, çiftçi ve tüccarlara kredi sağladığını belirtmiştir. Bu grupların farklı ihtiyaçları olduğunu ve çiftçilerin kredi ödemelerini hasat zamanına göre ayarladıklarını ifade etmiştir.

BMT Bina Ummah ise tarım, el sanatları, küçük esnaf, sokak satıcıları vb. kesimlere kredi sağladıklarını ifade ederken %90 oranında ticarete, %5 tarıma ve %5 de üretim sektörüne kredilerin gittiğini aktarmıştır. Ayrıca beytülmalden öğrenci kredileri verdiklerini de eklemiştir.

BMT Karisma tarafında ise kredilerin tarım, hayvancılık sektörleri ve küçük esnafa ağırlıklı olarak kullanıldığını belirtilmiştir.

Kredilerinizdeki limitler nelerdir? Hangi vadeler için kullanılıyor?

BMT Beringharjo krediler için kesin bir limit olmadığını ancak uygulamada minimum 1 milyon IDR ve maksimum 2 milyar IDR arası kullandırmalar olduğunu ifade etmiştir. Şubenin bölgesine göre mikrofinans dışında da küçük firmalara finansman sağlayabildiklerini belirtmiştir.

Temvil tarafında mikro firmalar ve KOBİ'lere 400 dolar - 400.000 dolar aralığında kredi sağlanırken, karz-ı hasen kredilerinin ise oldukça küçük miktarlarda gerçekleştiğini ifade etmiştir. Vade olarak da 6 aydan 5 seneye kadar değişen süreler kullanıldığını aktarmıştır.

BMT Karisma ise murabahada 1-50 milyon IDR arasında krediler kullandığını belirtmiştir.

Kredi portföyünüzün kırsal ve kentsel müşteriler arasındaki dağılımı nasıl?

BMT Beringharjo bu konu ile ilgili tam bir rakam olmamakla birlikte büyükten küçüğe; ticaret erbabına verilen krediler, tarım kredileri ve diğer krediler olarak sıralandığını belirtmiştir.

BMT Bina Ummah ise hemen hemen tüm kredilerin kırsal kredilerden oluştuğunu ifade etmiştir.

Kredi portföyünüz ne kadar? Bugüne kadar kullandığınız toplam kredi miktarı ne büyüklükte?

BMT Beringharjo, 160 milyar IDR'ın üzerinde bir hacme ulaştıklarını belirtirken, BMT Bina Ummah ise 173 milyar IDR'lık bir varlığa sahip olduklarını ve 135 milyar IDR'nin üzerinde bir hacme ulaştıklarını aktarmıştır.

Krediler için teminat istiyor musunuz ve batık kredi oranınız nedir?

BMT Beringharjo, temvil kısmında tüm ürünlerden bireysel teminat aldıklarını ve beytülmal kısmında ise kullanılan karz-ı hasen kredilerinde grup teminatı istediklerini belirtmiştir. Grup teminatında Grameen'den farklı olarak kredilerin bireysel olduğunu fakat sorumluluğun toplu olduğunu ifade etmiştir. Ve verilen karz-ı haseni alan kişi geri ödeyemezse bu grubun ödemesi gerektiğini ifade etmiştir. O da olmazsa kredinin kesildiğini, geri ödenmeyen borcun da sosyal fondan kapatıldığını aktarmıştır. Sosyal fonun zekât ve sadaka paralarından oluşturulduğunu söylemiştir.

BMT Karisma da teminat istediklerini ifade etmiştir.

Kuruluşunuz birey mi yoksa grup kredileri mi kullanılmaktadır? Kullanılan kredilerde kadın veya erkek ayrımı var mıdır? Oranları nedir?

BMT Beringharjo tüm kredilerinin bireysel kredilerden oluştuğunu iletmiştir. Kurum müşterileri ile yakın ilişkileri olduğunu, düğün, ölüm, hastalık gibi günlerde müşterilerinin yanlarında olduklarını ifade etmiştir. Kadın veya erkek herhangi bir ayrımları olmadığını, ancak müşterilerinin %90 oranında bayanlardan oluştuğunu, çünkü geleneksel pazarlardaki küçük tüccarların kahir ekseriyetinin bayanlardan meydana geldiğini aktarmıştır.

BMT Bina Ummah ise herhangi bir ayrımları olmamakla beraber onların da müşterilerinin %90 oranında bayanlardan oluştuğunu belirtmiştir.

BMT Karisma ise genelde bireysel krediler kullandıklarını ifade etmiştir.

Üye olmak için herhangi bir harç ya da ücret alınıyor mu?

BMT Beringharjo herhangi bir harç alınmadığını, ancak zorunlu tasarruf kuralları olduğunu ve üyelerin aylık 25,000 IDR'lik bir miktarı biriktirmek zorunluluğu bulunduğunu aktarmıştır.

BMT Bina Ummah de giriş harcı olmadığını ancak üyelerin her ay 10,000 IDR tasarruf hesabına yatırması gerektiğini belirtmiştir.

BMT Karisma da herhangi bir harç alınmadığını, kooperatifler kanunu gereği üyelerinden iki tip fon aldıklarını aktarmıştır. Birinci tip fonun üyelik için gerekli olan tasarruf hesabı olduğunu ve ikinci fonun da üyelerin harç gibi senede bir defa küçük bir miktarı belirli bir fona koymak zorunda olduklarını belirtmiştir. Ancak bu fonların doğrudan bir kesinti gibi olmayıp, müşterilerin üyelik sonunda kârı ile birlikte geri çekebildiklerini aktarmıştır.

Batık kredi oranınız nedir?

BMT Beringharjo %8-9 oranında batık kredileri olduğunu belirtirken BMT Bina Ummah ise geri dönüş oranlarının %99,5 olduğunu ifade etmiştir.

Modelinizde sigorta kullanılıyor mu?

BMT Beringharjo, bağımsız bir tekafül sistemlerinin olduğunu belirtmiştir. Üyelerin düzenli ödemede bulunduğu bu sistem sayesinde kaza veya diğer beklenmeyen durumlar olduğu zaman yardımcı olduklarını aktarmıştır.

BMT Karisma da teavün uyguladıklarını, 35 milyon IDR'ye kadar ödenemeyen borçları bu fondan karşıladıklarını aktarmıştır. Bu miktarın üzerindeki ödenemeyen borçların ise karz yoluyla yapılandırıldığını söylemiştir. Yalnız yapılandırma hizmetinin tüm üyelere değil, sadece beytülmal grubuna uygulandığı ifade edilmiştir. Genel kredilerde ise borcun ödenemediği durumlarda kurumun detaylı incelemeler yaptığı ve eğer gerçekten bir zaruret sebebiyle ödenemediğine karar verilirse murabaha kredisinin o noktada sabitlenerek karz kredisine dönüştürüldüğü aktarılmıştır.

Giderlerinizi nasıl karşılıyorsunuz?

Tüm kurumlar, giderlerini kredi kullandırmalarından elde ettikleri gelirlerle karşıladıklarını belirtmiştir.

Kredi programınızdan yararlanmada bir sınır var mı?

BMT Beringharjo, fon toplama tarafında zenginlerin de paralarını kurumlarında değerlendirebildiklerini, dolayısı ile herhangi bir sınır olmadığını ifade etmiştir. Fon dağıtım tarafında da bir sınırlama olmadığını, temvil için bankalardan hizmet alma seviyesine gelen KOBİ'lerin kendi iradeleriyle kurumu bıraktıklarını aktarmıştır. Yine beytülmal kısmında, maddi sıkıntıları devam edenler (zekât veremeyenler) için kredi tekrarında sınır olmadığını belirtmiştir.

Finanstan başka hizmetler sunuyor musunuz?

BMT Beringharjo, müşterilerinin kendi finansal durumlarını yönetebilmeleri için finansal okur yazarlık eğitiminin yanı sıra bütçelerini ve finansal ödemelerini planlama konusunda yardımcı olduklarını belirtmiştir. Kurumsal sosyal sorumluluk (CSR) kapsamında alınan fonlarda spesifik kullanım alanları olabildiğini aktarmıştır. Bunlara örnek olarak sağlıklı su altyapılarının kurulması, fakirlere ek gelir sağlamaya yönelik kümes hayvanları ve tarım malzemeleri sağlanması vb. uygulamalardan söz edilmiştir.

Beytülmal tarafında ise sağlık hizmetleri (anlaşmalı kurumlara giden hastaların masraflarının karşılanması), fakir öğrencilere burs verilmesi, doğal afet yardımları, sıhhi tesisat altyapısı kurulması gibi hizmetleri olduğunu belirtmiştir. Beytülmalın 2,6 milyar IDR hacmi olduğunu, bunun %70'inin karz-ı hasen olarak kullanıldığını, asıl amacın üretkenliği arttırmak olduğu için diğer yardımların yan unsurlar olarak yer aldığını ifade etmiştir.

Ayrıca fon toplama ve fon dağıtım tarafında, kurum çalışanlarının üyeleri günlük olarak ziyaret ettikleri ve ihtiyaç duyulan işlemleri yaptıkları aktarılmıştır. Bu hizmetin hem müşterilere büyük kolaylık sağladığı hem de yakın ilişkilere vesile olduğu vurgulanmıştır.

BMT Bina Ummah ise üyelerine yönelik eğitimler verdiklerini, ayrıca fakirlere yönelik sağlık taramaları sağladıklarını ve maddi yetersizliği olan başarılı öğrencilere burs verdiklerini söylemiştir.

Kuruluşunuz kredi müşterilerinize eğitim veriyor mu?

BMT Beringharjo, Binar denilen oldukça iyi bir eğitim programları olduğunu ve üyelerine finansal okuryazarlık, ticaret ve borç ile ilgili olarak neyin haram neyin helal olduğunu, ideal ticari kuralların ne olması gerektiği hakkında eğitim verdiklerini aktarmıştır. Ayrıca fakirlere, karz-ı hasenin onlara zekât verebilecek noktaya ulaşana kadar karşılıksız olarak kullandırıldığını ama bunun bir borç olduğunu ve başka insanların da faydalanabilmeleri için geri ödemeleri gerektiği konusunda da eğitim verdiklerini söylemiştir. Beytülmalden yararlanan müşterilerin eğitim seviyeleri daha düşük olduğu için düzenlenen eğitimlerin seviyelerinin de onlara göre ayarlandığını belirtmiştir.

BMT Bina Ummah de kredi verilen fakir insanların bir güçlendirme programına tabi tutulduğunu, bu kapsamda verilen ilk eğitimde sıkı çalışmanın önem ve değerinin (onları motive edecek şekilde) aktarıldığını belirtmiştir. Böylece bir iş etiği vermeye gayret ettiklerini, bunu da girişimcilik yeteneklerine göre yaratıcılıklarını arttırmaya yönelik eğitimlerin takip ettiğini ifade etmiştir. Bu kişilerin eğitimleri tamamlandıktan sonra fon talep ettikleri işi yapıp yapamadıklarının da kontrol edildiğini ve bu aşamaları başarı ile tamamlayanlara fon sağlandığını aktarmıştır.

BMT Karisma da üyelerine eğitim ve koçluk / hamilik hizmeti verdiklerini, konu olarak da pazarlama, işletme ve dini konuları işlediklerini ifade etmiştir.

Hizmetlerinizin müşterilerinize oluşturduğu faydaları açıklayabilir misiniz?

BMT Beringharjo bu alanda yapılan kurum içi çalışmaların olmadığını, ancak akademiden gelip çalışmalar yapanlar olduğunu, fakat ellerinde bir rapor olmadığını belirtmiştir. Ölçümlenen bir çalışma olmasa da görebildikleri kadarıyla günlük olarak fon toplama ve dağıtım işlemlerini müşterinin ayağına giderek yapıyor olmaları müşterilere büyük kolaylık sağlamaktadır. Böylece müşterilerin ödeme programlarını aksatmamaları konusunda büyük bir itki sağlandığını da ifade etmiştir.

Bir diğer hususun ise hizmet verdikleri müşteri segmentinde tefecilerin oldukça aktif olmaları ve fakir kesim üzerinde büyük sömürüler gerçekleştirmeleri olduğunu aktarmıştır. Günlük %5-10 ile kredi veren tefecilerin olduğunu, böyle bir ortamda verilen finansman hizmetlerinin yararlanıcı fakir ve finansal açıdan sıkışmış bireylere çok önemli ve düşük maliyetli bir finansman imkânı tanıdığını ifade etmiştir.

BMT Bina Ummah bu konuda bankalardan kredi alamayan, tefeci dışında finans erişimi olmayan ve kendi ayakları üzerinde durmak için finansmana ihtiyaç duyan fakir bireylere finansman imkânı sunduklarını aktarmıştır. Böylece onların hem ekonomiye değer üretebilmeleri hem de kendi ayakları üzerinde durabilmeleri için fırsat sunduklarını belirtmiştir. Böylece insanların potansiyel becerilerini harekete geçirerek hem kendileri hem de toplum için katma değer üretir hale geldiklerini vurgulamıştır.

Bir diğer önemli hususun da fakir Müslüman nüfusun misyonerler tarafından Hristiyanlaştırılması çalışmaları karşısında maddi yardımların önemli bir rolü olduğunu aktarmıştır. Çok fakir ve cahil olan halkın bu ekonomik yardımları reddedemediği için zamanla Hristiyanlaştırıldığını ve bu şekilde Endonezya'da Hristiyanlaşan milyonlarca insan olduğunu ifade etmiştir. BMT'ler ile bu insanları muhtaçlıktan kurtararak dini hürriyetlerine önemli bir katkıda bulduklarını, özellikle karz-ı hasen ile ekonomik yardımların bu kesimlere eriştiğini aktarmıştır.

Mikrofinans kullandırırken karşılaştığınız sorunlar nelerdir?

BMT Beringharjo karz-ı hasen verdikleri kitlelerin eğitim seviyelerinin düşük olmasının davranışsal birtakım problemler oluşturabildiğini söylemiştir. Fakirlerin kendi ayakları üzerinde durup zekât verebilme mantalitesine ulaşmalarının kolay olmadığını belirtmiştir. Eğitimlerinde bu alana eğildiklerini, bazılarının bu bilgileri içselleştirebildiğini, bazılarının da başarısız olduğunu aktarmıştır.

BMT Bina Ummah ise iç ve dış olmak üzere iki tip problem grubu ile karşılaştıklarını ifade ederek, iç sorunları;

- kredi kullandıran çalışanların kredi alan üye ile ilgili analiz süreçlerini iyi yapamaması,

- şube yönetimindeki zayıflıklar,

- anlaşmalardaki hukuki boşluklar,

ve dış sorunları ise;

-kredi alan üyenin kötü niyetli olması ya da kötü karakteri,

- üyenin işlerinin ters gitmesi (iş ya da ev kaynaklı)

- dağlık bölgelerdeki lojistik problemler,

- bazı bölgelerde İslami finans uygulamalarının bilinmemesi ve dolayısı ile kurumun ve ürünlerin iletişiminin zor olabilmesi,

- Bazı BMT'lerin belli bölgelerde birbirleri ile rekabete girmesi ve kurumların maliyet limitlerinin zorlanması olarak sıralamıştır.

BMT Karisma ise, kamusal algının pozitif olduğu kadar sosyal medya üzerinden yürütülen negatif önyargıların da var olduğunu belirtmiştir. Örneğin murabaha ürününün İslami olmadığı yönünde eleştiriler gelebildiğini ve konvansiyonel mikrofinans ile benzerlik taşıdıkları şeklinde önyargılar ile karşılaşabildiklerini ifade etmiştir.

Dijital yenilikleriniz neler?

BMT Beringharjo, yönetim tarafında daha ziyade dijital ve bilgisayar teknolojilerinden yararlandıklarını, geçen seneden buyana da dijital hizmetleri üyelerine ulaştırmak üzere çalıştıklarını aktarmıştır. Ancak (2019 başı itibariyle) üyelere yönelik dijital hizmetlerin daha başlamadığını belirtmiştir.

BMT Bina Ummah, kendileri ile gerçekleştirdiğimiz görüşmenin hemen akabinde, 2019 yılı içerisinde dünyanın ilk block chain tabanlı sukuk ihracatını gerçekleştirerek 50 bin dolar değerinde fon toplamıştır. Böylece dünyanın ilk mikrosukukunu da gerçekleştirmiştir.

BMT Karisma da fon toplamada kullanacakları bir mobil uygulama başlattıklarını ifade etmiştir.

Şubeleşme ile ilgili bir stratejiniz var mı?

BMT Beringharjo yeni şubelerini başka BMT olmayan bölgelere açmaya özen gösterdiklerini belirtmiştir. Yer analizi için bir komitelerinin olduğunu, aday bölgelere giderek değerlendirme yaptıklarını, ilgili bölgenin yerel pazarında iş yerleri ve belediyeyle görüşmeler gerçekleştirerek veri topladıklarını ifade etmiştir.

Karz-ı hasen kredileri nasıl işliyor?

BMT Beringharjo, karz-ı hasen kredilerini kendi evlerinde çamaşır yıkama, atıştırmalık yiyecek hazırlama gibi genelde çok küçük iş girişimlerine yönelik kullandıklarını belirtmiştir. Karz-ı hasene genelde ihtiyaç sahiplerinin başvurduğunu belirtmiştir. Fakir hanelerin üretim yapmak amacıyla veya borç yükü altında ezilen ya da hastalık durumundan dolayı ekonomik zorluk çeken üyelerin acil

ihtiyaçlarını gidermek amacıyla başvuruları örnek olarak verilmiştir. Grup şemasının uygulandığı bu üründe başvurular alındıktan sonra ilgili başvuru sahibinin yaşadığı yere gidilerek fakirlik derecesi gibi daha önce ilettiği bilgilerin, bölgenin önde gelenleri ile görüşülerek kontrol edildiği ifade edilmiştir.

Daha sonra iki ayda bir karz-ı hasen alan kişi ve işinin ziyaret edildiği, ödemelerin ise günlükten aylığa kadar değişen zaman dilimlerinde gerçekleştirildiği aktarılmıştır. Borcu alan kişilerin grup liderlerine ödemeleri verdiklerini, grup liderinin de belli aralıklarla ödemeleri kuruma ilettiklerini söylemiştir.

Zekâtı büyük oranda fakirler (eğitim, hijyenik su sistemleri ve yardım gibi) için bazen de ödeme yapamayan borçlunun hesabını kapatmak için kullandıklarını belirtmiştir. Zekâtın karz-ı hasen olarak kullandırılması konusunu da tartıştıklarını ama şu anda bu amaçla kullanmayı beytülmal tarafında hibe olarak kullandıklarını ifade etmiştir.

BMT Bina Ummah ise karz-ı haseni özellikle fakirliğin yoğun olduğu ve Hristiyanlaştırma faaliyetlerinin yoğun olarak gerçekleştirildiği bölgelerde Müslümanları güçlendirmek için uyguladıklarını belirtmiştir. Kurumları aracılığıyla 400-900 arasında Müslümanlıktan Hristiyanlığa geçen kişinin ekonomik zorlukları hafifletilerek Müslümanlığa geri döndüklerini ifade etmiştir. Bu bağlamda sokak satıcılarına ve diğer dezavantajlı kesimlere yönelik finansman ürünlerinde karz-ı haseni kullandıklarını aktarmıştır.

BMT Karisma da temvil tarafındaki karzların normal toplanan fonlardan verildiğini, genelde kredisini ödeyemeyen kişilere kullandırıldığını ifade etmiştir. Beytülmal tarafında ise karz-ı hasenin 1-2 senelik krediler şeklinde fakir tüccarlara yönelik kullandırıldığını belirtmiştir.

b) Endonezya Akademisyen Bulguları

Endonezya'da yapılan üç BMT mülakatının yanı sıra Jogjakarta'da Islamic University of Indonesia İslam ekonomisi bölümünden akademisyen Priyonggo Suseno ile derinlemesine görüşme gerçekleştirilmiştir. Görüşmede başta Endonezya olmak üzere dünyada İslami mikrofinans uygulamaları ile ilgili konular ele alınmıştır. Mülakatta yer alan soru ve cevaplar aşağıda yer almaktadır.

Mikrofinansın hangi alanlarını araştırıyorsunuz?

Toplum temelli İslami mikrofinans alanında çalıştığını belirten akademisyen, BMT'lerin de bu bağlamda yoğunlaştığı alanların başında geldiğini ifade etmiştir.

Mikrofinansın yoksullara faydaları nelerdir?

BMT özelinde bakıldığında hem sosyal hem de ticari fonların bankaların erişemediği fakir kitlelere erişirilmesini sağladığını aktarmıştır. Bu fonların ilgili kitlenin ekonomik olarak bağımsız bir şekilde yaşamlarını sürdürmeleri noktasında ciddi bir katkı yaptığını belirtmiştir. Çünkü banka alternatifi de olmayan bu kesimlerin tek alternatifinin tefeciler olduğunu ve ciddi bir şekilde sömürüldüklerini söylemiştir.

Konvansiyonel mikrofinanstaki sorunlar nelerdir?

Akademisyen, özellikle devletin geçmişte birçok konvansiyonel mikrofinans kurumu kurduğunu, bu kurumlarda çok ciddi yolsuzluklar yaşandığını aktarmıştır. Bu durumun da halkın bu kurumlara olan güvenini ciddi oranda zedelediğini söylemiştir. Bir başka hususun da konvansiyonel mikrofinansın çok fakirler denen gruplara erişemediğini ifade etmiştir.

İslami mikrofinans konvansiyonel mikrofinanstaki nasıl farklılaşıyor?

Konvansiyonel mikrofinansta, sosyal mikrofinans yani beytülmal kısmının olmadığını belirten Priyonggo Bey, çok fakir kesime konvansiyonel mikrofinans kurumlarının erişemediğini aktarmıştır. Çünkü zekât ve sadaka gibi karşılıksız fonlara sahip olmadıklarını belirtmiştir (Nadir de olsa bazı İslami mikrofinans kurumlarında da beytülmal kısmının bulunmadığını ifade etmiştir).

Ayrıca temvil kısmı olmayan bazı BMT'lerin de giderlerini karşılamalarının zor olduğunu aktarmıştır. Ancak giderlerini temvilden elde ettikleri gelirlerle karşılayabilen BMT'lerin, beytülmalı hizmet gamına eklemelerinin daha kolay olduğunu söylemiştir.

Ayrıca beytülmal bölümünün birçok sosyal grup tarafından vakıf ve dernekler aracılığı ile BMT'lerden çok daha önce geleneksel olarak tatbik edilen bir uygulama olduğunu ifade etmiştir. Birçok STK'nın, beytülmal uygulamasının üzerine temvil kısmını zamanla eklediğini belirtmiştir. Yeni kurulan BMT'lerin bu tarz köklü STK'lara bağlı BMT'lerle rekabet ederek sektörden pay almalarının da çok kolay olmadığını eklemiştir.

Bir başka farklılaşan hususun da ahlak meselesi olduğunu ve kurumlar arasındaki en büyük farkların başında geldiğini ifade etmiştir. BMT'nin ilk kurucularının bu kurumları ensar ve muhacir bilinci ile kurmaya başladıklarını aktarmıştır. Bunun da sahaya yansımalarının, BMT'lerin çalışan profili ve müşterilerinin borçlarına çok daha sadık olmaları ve sisteme gösterdikleri inanç ile görülebildiğini söylemiştir. Aynı zamanda da BMT'lerde konvansiyonele nazaran yaşanan sahtecilik oranlarının çok daha düşük olduğunu aktararak, BMT'ye olan güvenin devlet mikrofinans kurumlarına göre çok daha yüksek olduğunu vurgulamıştır.

Mikrofinans ve İslami mikrofinansın hacmi nedir?

Tahminlere göre Endonezya'daki 400 büyük BMT'nin toplam hacminin 7,5 trilyon IDR civarında olduğunu fakat sayıları binlerle ifade edilen diğer küçük BMT'lerin hacmi ile ilgili bir istatistiki çalışmanın bulunmadığını ifade etmiştir. Akademisyen, tüm mikrofinans kurumlarının %7-8'inin de BMT'lerden oluştuğunu aktarmıştır.

Konvansiyonel mikrofinans kuruluşları ile İslami mikrofinans kuruluşlarının ortak sorunları nelerdir?

Priyonggo Bey her iki grupta da hem yönetim hem çalışanlar tarafında kalifiye insan eksikliği olduğunu belirtmiştir. Örneğin daha önce devletin mikrofinans kurumlarına büyük fonlar aktardığını, ancak kalifiye insanların yönetmediği bu kurumların başarısız olduğunu aktarmıştır.

Bir başka eksikğin de teknolojik alanda olduğunu belirterek bankaların bu alanda çok daha ilerde olduğunu ifade etmiştir. Bazı BMT'lerin müşteri tarafında mobil uygulamalar kullanmaya başladıklarını, ancak şu aşamada daha gidilecek çok yol olduğunu altını çizmiştir. BMT birliklerinin bu alana yatırım yaptığını, teknoloji ile hem müşteriler hem de işletme için büyük kolaylıklar (verimlilik) sağlanabileceğini (muasebe, KPI'lar gibi) belirtmiştir.

İslami mikrofinansta hangi ülkeler başı çekiyor? Hangileri daha başarılı?

Endonezya'nın dünyada en çok İslami mikrofinans kurumu barındıran ülke olduğunu; fonlar açısından ise Bangladeş'in en büyük olabileceğini aktarmıştır. Bangladeş'te bankacılık çatısı altında uygulanan İslami mikrofinansın gelişmiş olduğunu ve Pakistan'ın da alanda oldukça aktif olduğunu ifade etmiştir.

En iyi İslami mikrofinans kuruluşları hangileridir?

Endonezya'daki İslami mikrofinans kuruluşlarının STK modeli olarak bir adım öne çıktığının söylenebileceğini, çünkü devlet desteği olmadan ciddi bir sayıya ulaştıklarını ve gelişmeye de devam ettiklerini belirtmiştir. Standart ölçülerin bulunmaması ve veri kayıtlarının tutulmaması sebebiyle, şu an için belirli bir kurumu en iyi BMT olarak nitelendirmenin mümkün olmadığını sözlerine eklemiştir.

Hangi mikrofinans türü yoksullar için daha faydalıdır? Neden?

BMT modelinin sosyal finans tarafının olması, mikrofinans kurumları arasında daha fazla fakirlere yardım götürebilmelerine olanak sağladığını, dolayısı ile de bu modelin öne çıktığını söylemiştir.

İslami mikrofinans organizasyonlarının fonlara erişim yolları nelerdir? Sizce en iyi yöntem hangisidir?

Zekât, sadaka, üyelerin birikimleri, diğer kurumlardan ticari krediler ve sosyal sorumluluk fonlarının genel fon edinme yolları olduğunu belirtmiştir. Daha önce devletin kurduğu mikrofinans kuruluşları başarısız olunca, günümüzde BMT'lere ve diğer mikrofinans kurumlarına devlet fonlarının da verilmeye başlandığını, ancak bu fonların yakın zamana kadar faizli kredilerden oluştuğunu ifade etmiştir. Fetva aldıkları ulemaya bağlı olarak bazı BMT'lerin bunları fon olarak kabul ettiğini, bazılarının ise uygun görmediğini aktarmıştır. Yakın zamanda ise devletin bu fonları murabaha (proje varsa) ve mudarebe ile de vermeye başladığını, örneğin devletin hayvancılığı fonlamak isterse ve BMT'nin bu alanda müşterileri varsa bunları murabaha tabanlı olarak fonladığını söylemiştir. Dolayısı ile devlet fonlarının da BMT'lere yeni bir fon kaynağı olarak eklenebileceğini ifade etmiştir.

Kuruluşlar fon kullandırım tarafında en çok hangi İslami finans araçlarını kullanıyorlar?

Akademisyen, ezici ağırlıkla murabaha kullanıldığını, az miktarda mudarebe, icare, karz-ı hasen ve selemin de kullanıldığını belirterek, nadiren de müşarekenin kullanılabildiğini aktarmıştır.

İslami mikrofinans kuruluşları hangi sektörlere yatırım yapıyor?

En çok ticaret (geleneksel pazar satıcılarına), daha az oranda tarım ve hayvancılık alanlarında kredilerin kullandırıldığını ifade etmiştir.

İslami mikrofinans organizasyonları hangi mikrofinans modelini takip etmektedir? Peki sizce hangi model daha doğru?

Endonezya'da mikrofinans kurumlarının sadece kooperatif modeli ile kurulabildiklerini, bu alana fon aktaran kurumun kapitalinin büyük olması halinde kırsal banka kurulabildiğini belirtmiştir. BMT'ler için gerekli minimum öz kaynağın 25 milyon IDR'yken kırsal bankalar (BPR) için 1 milyar IDR'lık bir öz kaynak gerektiğini aktarmıştır. BMT'lerde hizmet almak için üye olmak gerekirken kırsal bankaların normal banka statüsünde çalıştığını ve BMT'lerin bankalardaki gibi ödeme sistemleri kuramadıklarını söylemiştir. Ancak fon toplama ve dağıtma noktasında fonksiyonlarının çok farklılaşmadığını da eklemiştir. BMT'lerin hem fon toplama hem de fon dağıtma tarafında kâr payı oranlarının daha yüksek olduğunu, BMT'lerin vergilerinin de bankalara göre daha düşük olduğunu vurgulamıştır.

BMT'lerin kahir ekseriyetinin bireysel krediler verdiğini, az sayıda kurumun ise Grameen modelini takip ettiğini belirtmiştir. Genelde temvil tarafında tüm kuruluşların bireysel krediler kullandığını, beytülmal / sosyal fonlarda ise bireysel ağırlıklı olmakla beraber Grameen modelinin kullanımının da görüldüğünü aktarmıştır.

İslami mikrofinans kurumları kadın ve erkek müşterileri arasında ayırım yapıyor mu? Yapmalılar mı?

Bu konuda bir ayırım bulunmadığını, ancak geleneksel pazarlardaki tüccarların çoğunun kadın olmasından dolayı müşterilerin de çoğunun kadın olduğunu ifade etmiştir. Tüccarların çoğunun kadın olmasının sebebinin de erkeklerin daha yüksek maaşlı işlerde çalışması ve kadınların geçinmeye yetmeyen tek maaşa destek olmak için daha düşük getirili olan geleneksel pazarda çalışması olabileceğini aktarmıştır.

İslami mikrofinans organizasyonları mikrofinanstan başka hizmetler sunuyor mu?

Akademisyen İslami mikrofinans organizasyonlarının, mikrofinansın yanı sıra dini eğitimler, danışmanlık, yetimlere burs verilmesi ve dullara yardım yapılması gibi ek hizmetler de sunmakta olduğunu belirtmiştir.

Endonezya’da İslami mikrofinans ne zaman başladı? Ve hangi sebeplerle hayata geçirildi?

İslami mikrofinansın İslami bankacılıkla beraber 1992 yılında başladığı belirtilmiştir. Akademisyen, kurucuların finans alanında uzman olan kişilerden oluştuğunu ve İslami bankaların fakirlere erişemeyeceğini görerek BMT’leri ekosisteme tamamlayıcı unsur olarak ekleme ihtiyacını hisseden kişilerden oluştuğunu aktarmıştır. Diğer bir sebebin de tarihi çok eski olan konvansiyonel mikrofinans uygulamalarına helal bir alternatif oluşturmak olduğunu söylemiştir.

Başlangıçta bu alanda devletin garanti ya da benzer başka bir desteği olmadığı için beytülmal kısmının temvil kısmını desteklemek ve burada borcunu ödeyemeyenler için bir güvenlik kuşağı oluşturmak için kurulduğunu ifade etmiştir.

Endonezya’daki BMT’ler sizce başarılı mı?

BMT’lerin kurucularının çok iyi niyetlerle yola çıktığını, ancak kurumsal yapı geliştikçe piyasadaki diğer kurumsal yapılarla rekabet etmek durumunda kaldıklarını ve ancak çok iyi yönetilen kurumların ayakta kalabildiğini belirtmiştir. Yine de İslami bankacılığa göre daha iyi performans gösterdikleri ve halk tarafından benimsediklerini de göz ardı etmemek gerektiğini aktarmıştır. Ülke çapında veri bulunmadığı için tekil BMT örneklerinden yola çıkarak bu yorumların yapılabildiğini, ancak BMT’lerin sayılarının ve üyelerinin arttığını, dolayısı ile sektörün geliştiğini söylemenin mümkün olduğunu ifade etmiştir.

Beytülmalдан kimler faydalanabiliyor? Teminat gösterilemediği için bireysel kredilerde güven sıkıntısı oluyor mu?

Beytülmale genelde temvil tarafında sıkıntıya giren müşterilerin başvurduğunu, bu aşamaya kadar müşterinin dürüstlüğü konusunda hali hazırda bilgi edinildiği için güven sıkıntısı oluşmadığını aktarmıştır. Ayrıca beytülmal tarafında verilen fonların hacimlerinin çok küçük olduğu (temvilde 5-50 milyon IDR iken beytülmal da 100 bin – 5 milyon IDR gibi), dolayısı ile bu kredilerin batması durumunda bile ciddi sıkıntı oluşturmadığını da eklemiştir.

3.6.4.2. Malezya Araştırmasının Bulguları

Malezya orta üst gelir grubuna dahil bir ülkedir ve ekonomik gelir açısından Türkiye’ye oldukça yakındır. Malezya’da, Endonezya’dan farklı olarak küçük İslami mikrofinans kuruluşlarından ziyade büyük İslami mikrofinans kuruluşlarının daha

yaygın olarak yer aldığı görülmektedir. Daha organize bir yapıda bulunan bu kurumların faaliyetleri de resmi olarak daha fazla kayıt altında bulunmakta ve akademik birçok çalışmaya konu edilmektedir. Dolayısı ile bu ülkede standart uygulamaların yer aldığı büyük kurumlardan ziyade büyük resmi görebilen, bu alanda çalışmalar yapan akademisyenlerle derinlemesine mülakatlar yapılmıştır. Ayrıca i-Tajeer İslami mikrofinans programı gibi daha deneysel çalışmalarda bulunan Malezya Uluslararası İslam Üniversitesi (IIUM) bünyesindeki İslami mikrofinans programı yürütücüleriyle de görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler 2018 sonu ve 2019 başında yapılmıştır.

a) Malezya Mikrofinans Kurum Bulguları

Kuruluşunuz ne zaman ve nasıl başladı?

International Islamic University Malaysia (IIUM) bünyesinde kurulan “CIE – CIMBi Program Bimbingan Usahawan Tjari” ya da daha popüler adıyla “i-Taajir”in 2010’ların ikinci yarısında kurulduğu aktarılmıştır. Ancak sistem tasarımının 2010’lu yılların başlarına uzanan kökleri olduğu ifade edilmiştir. Bu yıllarda proje partnerleri olarak belirlenen SESRIC ve IRTI kurumları ile ‘vakfa dayalı İslami mikrofinans’ konulu akademik ve uluslararası bir projeye girildiği söylenmiştir. Akademik çalışmalarla oluşturulan modelin daha sonra Malezya, Endonezya ve Bangladeş’te pilot olarak uygulandığı aktarılmıştır. Projenin başlangıcında Türkiye’yi de pilot uygulamalara dahil etmek istediklerini ancak daha sonra mevcut ortamın buna uygun olmadığına karar verilip diğer 3 ülkeyle devam edildiği belirtilmiştir. Yaklaşık 3 senelik bir çalışma ile projenin tamamlandığı ve 2015’ yılında sonuçlarının yayımlandığı ifade edilmiştir.

Bu projenin amacının; maliyetleri yüksek olan, eğitim tarafına yeterince kaynak ayıramayan, tekafül sistemi tam olmayan ve ağırlıklı olarak murabaha yapan yaygın İslami mikrofinans kuruluşlarına bir alternatif sunulması olduğu belirtilmiştir. Bu problemlere örnek olarak BMT’lerin maliyetlerini karşılayabilmek için temvil tarafında kâr elde etmek zorunda oldukları belirtilmiştir. Malezya’daki İslami mikrofinans kurumlarının çoğunun ise devlet fonlaması ile işledikleri, kendilerinin üçüncü bir model olarak vakfa dayalı bir sistem oluşturmaya gayret ettikleri aktarılmıştır. Teorisi ve pilot uygulamalarının yapıldığı model doğrultusunda yakın zamanda IIUM bünyesinde i-Taajir programını CIMB Islamic Bank’den de destek alarak hayata geçirdiklerini söylemişlerdir.

Kuruluşunuzun nasıl çalıştığını anlatabilir misiniz?

Modelde, vakfın fon kaynağı kuruluş olarak, mikrofinans departmanının da fonu kullandıran birim olarak sistemde yer aldığı belirtilmiştir. Gelen vakıf parasında kâr beklentisi olmadığı için kullanılan kredilerde kâr marjlarını düşük tutmanın da mümkün hale geldiği belirtilmiştir. Vakıftan gelen kaynak ile krediler için fon oluşturulmasının yanı sıra tekafül ve eğitim birimlerine de kaynak ayrılabilirdiği ifade edilmiştir.

Modelde ana fon kaynağı olan vakfın bağış, zekât, sadaka, devlet kaynakları vb. gibi birçok kaynaktan beslenebildiği aktarılmıştır. Örneğin Bangladeş İslami Bankası'nda, ana fon kaynağının banka olduğu ve kaynak sıkıntısı olmadığı için mikrofinans programlarının başarı ile yürüdüğü ve büyüdüğü kaydedilmiştir. I-Taajir'in de bu doğrultuda, kurumun ana fon kaynağı olarak vakıf gelirlerini konumlandığına altı çizilmiştir.

Bu modelin hayata geçirilmesinde ciddi engellerin de bulunduğu belirtilmiştir. Örneğin Malezya'da mikrofinans uygulamalarının ana kaynaklarından bir tanesinin devlet olması dolayısıyla insanların geri ödeme alışkanlıklarının oldukça zayıf olduğu ifade edilmiştir. Ayrıca kullanıcıların mikrofinansı sadece fon kaynağı olarak gördükleri için eğitim programlarına katılımları ve motivasyonlarının zor olabildiği aktarılmıştır. Diğer bir zorluğun ise bazı müşterilerin ürünler arasında fark görmemeleri ve günün sonunda maliyet dışındaki konular ile ilgilenmemeleri olduğu söylenmiştir.

Programın IIUM'de hayata geçirildiği ve CIMB Islamic Bank'ın da desteklediği belirtilmiştir. IIUM'in akademik bir kurum olması hasebiyle, mikrofinans aktivitesinin okul bünyesinde bir proje olarak konumlandığı, ilk başta fon alımında sıkıntılar yaşadıklarını ama şu anda proje partnerlerinin destekleriyle büyük oranda bu problemleri aştıkları aktarılmıştır. Oluşturulan program ile ilgili duyuruya çıktığı, projesi olan ve fona ihtiyaç duyan fakir insanların projelerini sunmaları için davet edildiği ifade edilmiştir. Başvuru sahiplerinin iş fikirlerini proje haline getirmeleri konusunda da onlara yardımcı oldukları ve sunum hazırlamalarını sağladıkları aktarılmıştır. Görüşmenin gerçekleştirildiği zamandan bir önceki hafta itibari ile 37 başvuru sahibinin gelip projelerini sundukları, 27'sinin uygun bulunduğu belirtilmiştir. Projeyi değerlendiren ekipte IIUM'den akademisyenler ve CIMB Islamic Bank'tan temsilcilerin yer aldığı söylenmiştir.

Fakir adayları belirlemede Visual Indicator of the Poor (VIP) tekniğini kullandıkları aktarılmıştır. Bu kapsamda öncelikle gönüllülerin evlerine ve iş yaptıkları yerlere bakıldığı, daha sonra anket uygulandığı ve akabinde o bölgenin imamı gibi önde gelenlerine adayın sorulduğu belirtilmiştir. Tüm bu bilgilerden sonra aday ile görüşüldüğü, ardından yapılan danışman toplantısında üniversiteden üç hoca ve gönüllü öğrencilerin oturup eldeki veriler ışığında değerlendirme yaptıkları aktarılmıştır. Daha sonra adayların eğitim programına davet edildiği, programda adayların risk iştahına ve durumlarına bakıldığı, sonrasında ise onların yapısına uygun olabilecek iş modelinin belirlenmeye çalışıldığı söylenmiştir.

Durumlarına göre bazılarında karz-ı hasen verilirken, ödeyememeleri durumunda sürenin karşılıksız olarak uzatıldığı belirtilmiştir. Daha fazla risk almayı isteyenlerin ise “müşareke mütenakısa” (azalan müşareke) ürününe yönlendirildiği (ortaklık modeli) ifade edilerek bu yöntemin gerçek manasıyla uygulandığı, yani her ödemenin gerçek değerler üzerinden hesaplandığı aktarılmıştır. Kişinin durumuna göre de bazılarında karz-ı hasen ile murabaha karışımı (hibrit) kontrat hazırlandığı söylenmiştir.

IIUM dışında da benzer çalışmalar yapan üniversitelerin olduğu, ancak onların i-Tajeer’e benzer şekilde projeleri eledikten sonra, projede ihtiyaç duyulan malzemeleri ihtiyaç sahibine satın alarak hibe olarak verdikleri belirtilmiştir. Bu kurumların, projeler başladıktan sonra 3 ay boyunca projeleri takip ettikleri, ancak sonrasına karışmadıkları belirtilmiştir. I-Tajeer programında ise sürecin çok daha uzun olduğu ve süreçte öğrencilerin çok aktif bir şekilde girişimcilerin yanında yer aldıkları ifade edilmiştir. Sürenin uzun olmasından dolayı birçok öğrencinin yer alması gerektiği de eklenmiştir. Müşterilerden kredi ödemeleri sürecinde mali durumları düzelenlerden başta bulunmalarını teşvik ettiklerini; müşterilere ayrıca eğitim, motivasyon ve koçluk gibi hizmetler sağladıklarını da belirtmişlerdir.

Müşterilerin sağladıkları katkılar ile teberru fonu oluşturulduğu, daha önce ifade edildiği üzere başarılı olan fakirlerin daha sonra diğer fakirlere yardım etmek için sadakalarını bu fona koyabildikleri ifade edilmiştir. Bu fonun tekafül fonu gibi kullanılarak başarısız olan müşterilerin batık kredilerini karşılamada kullanıldığı (teavün), böylece İslami yardımlaşma ruhunun da hayata geçirilmiş olduğu söylenmiştir.

i-Tajeer programının şu anda üniversitenin bir projesi olarak yürüdüğü ancak uzun vadede nasıl bir kuruluşa dönüşeceğinin kesinleşmediği aktarılmıştır. Programın

firmaya ya da sivil toplum kuruluşuna dönüşebileceği, düşük bir ihtimal olarak da şu an olduğu gibi üniversitenin bir parçası olarak devam edebileceği söylenmiştir.

Verilen finansmanın fiyatlaması konusunda da farklı bir yaklaşımları olduğu belirtilmiştir. Murabahadan farklı olarak, fon kullanıcıları için satın aldıkları mallara sabit bir yüzde kâr eklediklerini, ancak bunu zamana bağlı olarak değiştirmediklerini ifade etmişlerdir.

Bir başka hususun ise, i-Tajeer programında da Uhuvvet İslami mikrofinans programı gibi finansman verilirken dini mekanların kullanımını hususunun önemli bir yeri olduğu belirtilmiştir.

Proje ile verilmek istenen mesajın, mikrofinans kurumlarının ticari işletmeler gibi başka kurumlardan borç alan değil, vakıf gibi bağışlarla fon toplayan kurumlar olmaları gerektiği olduğu aktarılmıştır. Aksi takdirde fakirler için kredi maliyetlerinin çok arttığı ve fakirlerin borcun esiri haline geldiği söylenmiştir. Bankaların projeye fon sağlayarak fakirlere yardımcı oldukları, uzun vadeli hedefin ise programı başarı ile bitiren fakirlerin banka müşterisi haline gelebilecek ekonomik seviyeyi yakalamaları olduğu aktarılmıştır.

Vakıf sistemini de projenin devamında hayata geçirmeyi düşündüklerini, zekât ve sadakayı da fon toplama tarafına eklemek istediklerini ve zekâtın fakirlerin güçlendirilmesi alanında kullanılmasını hedeflediklerini belirtmişlerdir.

Ülkenizdeki diğer İslami mikrofinans kurumlarına kıyasla kuruluşunuzun yeri nedir?

Malezya'da Amanah Ikhtiar Malaysia'nın İslami mikrofinans alanındaki en büyük kuruluş olduğu, bunun dışında irili ufaklı birkaç kurumun yer aldığı, ancak bunların sayısının fazla olmadığı aktarılmıştır. Ancak i-Tajeer'in oldukça küçük ve görece yeni hayata geçen bir proje olduğu ifade edilmiştir.

Kaç şubeniz var? Kaç çalışmanız var? Kaç müşteriniz var?

Şubelerinin olmadığını, çalışmalarını üniversite bünyesinde gerçekleştirdiklerini belirtmişlerdir.

Üniversitede senede 3 dönem olduğu ve her dönemde 70 gönüllünün bulunduğu söylenmiştir. Ayrıca programda 4 yöneticinin bulunduğu ve sayılanlar dışında programın farklı bölümlerinden bazı katılımcıların da yer aldığı aktarılmıştır. Her

dönem yeni gönüllülerin geldiği ve bir kısım gönüllülerin ise programdan mezun olduğu belirtilmiştir.

Proje kapsamında yeni gelen gönüllülere bilgilendirme yapıldığı ifade edilmiştir. Her müşteriye genelde iki öğrencinin atandığı ve birinin tecrübeli diğerinin ise programa yeni katılanlardan seçildiği iletilmiştir. Öğrencilerin farklı bölümlerden geldiği ve projeye katılımlarının kredili ders çerçevesinde gerçekleştiği aktararak, eğitim ve iki dönemlik müşteri koçluğu döneminden sonra sertifika verildiği söylenmiştir. Ayrıca öğrencileri eğiten ekip içinde ayrı bir eğitim süreci uygulandığı belirtilmiştir.

i-Tajeer müşterilerinin Kuala Lumpur'daki fakir kesimlerden olduğu ve şu anda operasyonların yeni başladığı için sayılarının oldukça mütevazı rakamlarda bulunduğu aktarılmıştır.

Kuruluşunuz fonlarını nasıl sağlıyor?

İlk etapta CIMB Islamic Bank tarafından bağışlanan fonun kullanıldığını ancak projeyi vakıf yapısına dönüştürmek ve fonları çeşitlendirmek istediklerini belirterek, vergiden muaf bir yapılarının olduğunu aktarmışlardır.

Kuruluşunuz hangi İslami finans araçlarını kullanıyor? Bu enstrümanların tüm krediler içerisindeki paylarını ve hangi durumlarda tercih edildiklerini belirtebilir misiniz?

Murabaha, mudarebe, müşareke ve karz-ı hasen gibi yöntemleri kullandıkları aktararak bu kredilerin çok azının karz-ı hasen olduğu belirtilmiştir. Karz-ı hasen kredilerinde, kredi miktarlarının küçük olması (genelde 3500 Malezya Ringgiti ve altı) dolayısı ile diğer ürünlere olan talebin daha çok olduğu (diğer ürünlerde 10 bin Ringgite kadar çıkabiliyor) ifade edilmiştir. Ancak krediyi alan müşterilerin neredeyse yarısının krediyi aldıktan sonra, ilk başta aylık geri ödemeyi taahhüt ettikleri miktarı yüksek bularak daha düşük bir rakam ile sürenin uzatılmasını talep ettikleri söylenmiştir.

Tüm kredilerin %30 civarının murabaha, yaklaşık %20'sinin hibrit ürünlerden, %15-20'sinin karz-ı hasenden ve %15 civarının da mudarebeden oluştuğu belirtilmiştir. Murabahanın genelde makine alımı gibi durumlar için talep edildiği, hibrit ürünlerin ise hem makine tarzı mal alım işlemlerinde hem de işletme sermayesi ihtiyacı olanlara verildiği ifade edilmiştir.

Kuruluşunuz hangi sektörlere yatırım yapıyor?

Kredilerin ağırlıklı olarak servis sektörüne sağlandığı aktarılmış ve yemek sektörünün başı çektiği, elbise sektörünün de bunu takip ettiği belirtilmiştir.

Kredilerinizdeki limitler nelerdir? Hangi vadeler için kullanılmaktadır?

Kredilerde maksimum karz-ı hasen için 5000 Ringgit, murabaha için 10,000 Ringgit ve azalan müşareke için 15,000 Ringgit limit olduğu ifade edilmiştir. Ayrıca verilen ilk krediler için daha düşük, başarılı oldukça yenilenen sonraki kredilerde ise daha yüksek krediler verdikleri aktarılmıştır. Genelde borç vadelerinin bir yıl olarak belirlendiği, müşterilerden 2-3 sene olması yönünde yoğun talep geldiği ve 18 aya uzatılmasının düşünüldüğü aktarılmıştır.

I-Tajeer programından başarı ile mezun olanların başka bir sivil toplum organizasyonuna yönlendirildiği ve bu kurumun KOBİ'lere yönelik 50 bin – 100 bin Ringgit arası kredi sağladığı belirtilmiştir. Bu kurumu da başarı ile tamamlayanların banka müşterisi olma seviyesine ulaştıkları söylenmiştir.

Kredi portföyünüzün kırsal ve kentsel müşteriler arasındaki dağılımı nasıl?

Portföyün tamamının kentsel müşterilerden oluştuğu aktarılmıştır.

Kredi portföyünüz ne kadar? Bugüne kadar kullandığınız toplam kredi miktarı ne kadar?

Mülakatın gerçekleştirildiği döneme kadar toplam 1 milyon Ringgitlik kredi sağlandığı ifade edilmiştir.

Krediler için teminat istiyor musunuz ve batık kredi oranınız nedir?

Karz-ı hasende teminat alınmadığı ve kredilerin miktarları küçük olduğu için batık kredi oranının da düşük olduğu, murabaha ve azalan müşarekede ise alınan malın teminat olarak kullanıldığı belirtilmiştir. Mudarebenin ise sadece hali hazırda profesyonel olarak iş yapan kimselere verildiği (riskten dolayı) ve verilen kişilerin proje ile olan geçmişine de bakılarak güvenilir kişiler arasından seçildiği aktarılmıştır.

Kuruluşunuz birey mi yoksa grup kredileri mi kullanmaktadır? Kullanılan kredilerde kadın veya erkek ayrımı var mıdır? Oranları nedir?

Kur'an-ı Kerim'de de yer aldığı üzere başka bir kişinin yükümlülüğünün bir başkasına yüklenemeyeceği prensibi doğrultusunda grup modelinin değil bireyi baz alan bir

modelin uygulandığı belirtilmiştir (Necm 53/38). Genelde kadın veya erkekte ziyade ailelerin proje çalışmalarına çağırıldığı, ancak projeyi yönetenler açısından bakıldığında kadınların biraz daha fazla, %60'lar civarında olduğunun görüldüğü ifade edilmiştir.

Grup modeli uygulamasının temel sebebinin güven eksikliğinden kaynaklandığı ve projenin eğitim vasıtasıyla güven unsurunu insanlarda canlandırmaya çalıştığı belirtilmiştir. Örnek olarak; Kenya'ya giden bir yabancı uyruklu sosyal girişimcinin güvene dayalı bir model geliştirdiği ve fakirlere sadece güvene dayalı mikrofinans sağladığı, geri dönüş oranlarının da %99'un üzerinde gerçekleştiği aktarılmıştır. Bunun sebebinin, insanların kendilerine duyulan güveni boşa çıkarmamak için ellerinden geleni yapmaları olduğu, ancak bankacılık sisteminde ise güven temelli bir yaklaşımın bulunmamasından dolayı müşteri yaklaşımlarının da bu doğrultuda şekillendiği vurgulanmıştır.

Üye olmak için herhangi bir harç ya da ücret alınıyor mu? Giderler nasıl karşılanıyor?

Borca ilişkin masraf alımını İslami açıdan uygun görmedikleri ifade edilmiştir. Bu doğrultuda harç ya da ücret alınmadığı, murabahada genelde %5 civarında (%10' a kadar çıkabiliyor) bir kâr payı uygulandığı, azalan müşarekede ise zamandan bağımsız olarak %15-20 arasında bir kâr payı alındığı aktarılmıştır. Elde edilen gelirlerden de giderlerin karşılandığı belirtilmiştir. Verilen hizmetten memnun kalan ve kazancı da iyiye giden katılımcıların sadaka ve zekâta teşvik edildikleri, böylece bazı katılımcıların gönüllü olarak daha fazla bağışta buldukları söylenmiştir.

Batık kredi oranınız nedir?

Mülakatın gerçekleştirildiği döneme kadar kredi geri dönüş oranlarının %92 civarında gerçekleştiği ve bazı durumlarda borç ötelemelerinin de olduğu ifade edilmiştir.

Modelinizde sigorta kullanılıyor mu?

Zorunlu bir tasarruf kurallarının olmadığını, sadece daha önce bahsedilen gönüllülüğe dayalı teberru fonunun bulunduğu belirtilmiştir. İslami mikrofinans kurumlarının teberru ve tekafül uygulamalarını karşılıklı yardımlaşmayı arttırmaktan çok, kuruluşların kredilerini garanti altına almak amacıyla kullandıkları ifade edilmiştir. Ancak bunu kendilerinin uygun bulmadıklarını, dolayısıyla teberru fonu ile karşılıklı yardımlaşmanın önünü açmaya gayret ettiklerini aktarmışlardır.

Finanstan başka hizmetler sunuyor musunuz?

Finans dışında müşterilere eğitim, motivasyon ve koçluk / hamilik hizmeti de sağladıklarını belirtmişlerdir. Koçluk / hamilik uygulamasıyla her müşteriye biri tecrübeli biri programa yeni başlayan öğrenci atandığı aktarılmıştır. Üniversite öğrencisi koçların hem müşterilere ihtiyaç duydukları alanlarda yardımcı olmaya çalıştıkları hem de her türlü finansal sıkıntı emaresini önceden proje yönetimine ilettikleri, böylece yönetimin durumu tartışarak çözüm üretmeye çalıştığını ifade etmişlerdir. Böylece öğrencilerin büyük rol oynadığı modelde finansmanın çok daha ötesinde bir hizmet verildiği ve sonuçların da ona göre çok daha başarılı olduğu vurgulanmıştır.

Kuruluşunuz kredi müşterilerinize eğitim veriyor mu?

Bu programın başarısındaki ana sebebi; müşterilerin bilgi ve teknik kapasite eksikliğini giderme yönünde ciddi bir eğitim ve koçluk hizmeti verilmesi olarak gördüklerini belirtmişlerdir. Açıklamalara göre, bu derece yoğun bir eğitim verilmesi, başvuruda bulunan fakirler girişimci olmadıklarından, sadece finansmanın yeterli olamayacağı gerçeğinden kaynaklanmaktadır. Eğitimlerin öğrenciler tarafından gönüllülük bazlı gerçekleştirildiği, bu kapsamda muhasebe, işletme, hukuk, yönetim, pazarlama, finans, etik ve ahlaki değerler, satış dersleri ile proje hazırlama danışmanlığı verildiği söylenmiştir.

Öğrenciler ile çalışmanın maliyetleri ciddi oranda düşürdüğü ve öğrencilerin yakın danışmanlık hizmeti vermelerinden dolayı kredi risklerinin de düştüğü belirtilmiştir.

Müşterilere verilen eğitimlerde %80 oranında kişiyi güçlendirme ve %20 oranında da sorumluluk bilinci oluşturmanın hedeflendiği, bir yandan da öğrencilere çalışma alışkanlığı kazandırmaya da gayret ettikleri aktarılmıştır. Eğitimlerde, teknik eğitimin yanı sıra etik / dini eğitimlerin verildiği söylenmiştir. Derslerde toplumu bir bütün olarak görme, aynı hedef için çalışma ve çatışmayı değil İslam ekonomisinin temel prensiplerinden biri olan dayanışmayı öne çıkararak karşılıklı güven tesis etme prensiplerinin vurgulandığı ifade edilmiştir.

Ayrıca öğrencilerin de eğitime ihtiyaç duyduğu ve her dönem onlara da eğitim verildiği söylenmiştir. Her dönem üniversite içerisinde duyuruya çıkıldığında 300-400 öğrenciyi eğitimlere aldıkları ve aralarından 50 adayın seçildiği belirtilmiştir. Okulda 3 dönem olduğu ve her dönem eğitim verildiği ifade edilmiştir.

Mikrofinans kullandırırken karşılaştığınız sorunlar nelerdir?

Başlangıçta modelin teminatsız olduğu paydaş kuruluş adaylarına aktarıldığında, paydaşları iknada oldukça zorlanıldığı belirtilmiştir. Uygulamaya geçildiğinde ise bu soru işaretlerinin izale olduğu söylenmiştir. Buna örnek olarak kredileri verdikten sonra bazı müşterilerin gelip krediyi geri vermek istedikleri ifade edilmiştir. Sebep olarak müşterinin kocasının da yardımcı olacağını düşündüğünü, ancak durumun böyle olmadığını gördüğü için borcu geri ödeyemeyeceğini ve parayı geri vermek istediği belirtilmiştir. Bu gibi geri bildirimlerin olduğu, yani müşterilere duyulan güven ve verilen eğitimler sonucunda, müşterilerde emanet bilincinin oluştuğu aktarılmıştır.

b) Malezya Akademisyen Bulguları

Malezya'da International Islamic University Malaysia (IIUM)'dan Mohamed Aslam Bin Mohamed Hanef ve Mustafa Omar Mohammed, International Centre for Education in Islamic Finance (INCEIF) Üniversitesi'nden Aishath Muneza ile mülakatlar gerçekleştirilmiştir. İki üniversitede gerçekleştirilen mülakatlarda yer alan açık uçlu sorular, ilgili akademisyenlerin İslami mikrofinans alanındaki farklı ilgileri doğrultusunda oldukça farklılaşmıştır. Dolayısı ile bu mülakatlar IIUM'de gerçekleştirilen ve INCEIF'te gerçekleştirilen olmak üzere iki ayrı soru-cevap setinde aktarılacaktır.

International Islamic University Malaysia (IIUM) Akademisyen Mülakatları

IIUM'den Mohamed Aslam Bin Mohamed Hanef ve Mustafa Omar Mohammed ile görüşülmüştür.

Mikrofinansın hangi alanlarını araştırıyorsunuz?

Üç alana yoğunlaştıklarını belirterek;

- 1) İslami mikrofinans için yeni modeller geliştirme üzerine çalıştıklarını ve bu kapsamda SESRIC ile bir model geliştirdiklerini, şu ana kadar 8 ülkede araştırma yaptıklarını ve modeli şu anda IIUM'de de uyguladıklarını,
- 2) Mikrofinansta makasid-ı şeria olgusunu incelediklerini,
- 3) Fintech alanını ve bu bağlamda kitle fonlaması (crowd funding) gibi alanları araştırdıklarını belirtmişlerdir.

Mikrofinansın yoksullara faydaları nedir?

Bu konu ile ilgili farklı modeller için farklı akademik çalışmalar yapıldığı aktarılmıştır. Konvansiyonel faizli mikrofinans kullanıcılarının kısa vadede ekonomik olarak daha iyi bir konuma geldikleri, ancak uzun vadede borçluluk oranlarının ciddi oranda arttığının gözlemlendiği belirtilmiştir. Günün sonunda negatif etkilerin pozitiflerden daha fazla olduğunun görüldüğü iletilmiştir.

İslami mikrofinans kuruluşlarında ise finansman modeline göre ve bu modellerin makasıd-ı şeriaya uygunluklarına göre elde edilen sonuçların da değiştiği belirtilmiştir. Örnek olarak Pakistan'daki Uhuvvet Organizasyonu'nun ilk kurulduğunda %10'luk bir hizmet bedeli aldığı belirtilerek, kanaatlerinin bunun gizli bir faiz uygulaması yönünde olduğu aktarılmıştır. Aynı şekilde Malezya'daki Amanah Ikhtiar kuruluşunun da %10'luk bir hizmet bedeli aldığı belirtilmiştir. Benzer şekilde Bangladeş'te Grameen modelini baz alan bazı İslami mikrofinans kurumlarının da %30-60 arası kâr payı uyguladıkları ifade edilmiştir. Bu kurumların danışma kurullarına göre bu uygulamalarda problem olmadığı, ancak bu tarz borç tabanlı uygulamaların faizli uygulamalar ile aynı sonuçları üretebildiği ve bunun da fakirlere sağlanan faydanın minimize olmasına neden olabildiği belirtilmiştir.

Bir başka problemin de devlet kurumlarının verdikleri fonların yerine ulaşamaması olduğu söylenmiştir. Örneğin Sudan Merkez Bankası'nın gelirlerinin %15'ini fakirlere ayırmak zorunda olduğu, ancak bu parayı bankalar yolu ile ilgili kitlelere aktarmaya çalıştığı ifade edilmiştir. Bankaların bu fonları fakirlere eriştirebilecek mekanizmalara sahip olmadıkları için ancak %10'un altında bir meblağın hedefe varabildiği aktarılmıştır.

Sonuç olarak şu ana kadar ancak küçük bir fayda sağlanabildiği, Endonezya, Pakistan ve Malezya'da IIUM'de uygulanan modele benzer birkaç uygulamada başarılı sonuçlar elde edildiği söylenmiştir. Bunun sebebinin ise İslami finans kurallarına tamamen uyulması olduğu belirtilmiştir.

Konvansiyonel mikrofinansstaki sorunlar nelerdir?

Konvansiyonel faizli mikrofinans kullanıcılarının uzun vadede borçluluk oranlarının ciddi olarak arttığının gözlemlendiği ve oluşan negatif sonuçların pozitiflerden daha fazla olduğunun görüldüğü ifade edilmiştir. Bunun ana sebebinin bu kurumların normal finans kuruluşu gibi çalışmaları olduğu ve ilgili kuruluşların finansmanlarını

başka bir kaynaktan faizle temin edip, kendi masraf ve karlarını da ekleyerek müşterilerine sundukları belirtilmiştir. Bu durumun da kredi maliyetlerinin çok artmasına sebep olduğu aktarılmıştır.

Konvansiyonel mikrofinans kuruluşları ile karşılaştırıldığında İslami mikrofinans kuruluşları için sorunlar farklılaşmakta mıdır?

Birçok problemin ortak olduğu belirtilerek örneğin daha önce de belirtildiği gibi Malezya'daki mikrofinans uygulamalarının ana kaynaklarından bir tanesinin devlet olması dolayısıyla insanların geri ödeme alışkanlıklarının oldukça zayıf olduğu belirtilmiştir. Ayrıca kullanıcılar mikrofinansı sadece fon kaynağı olarak gördükleri için eğitim programlarına katılımlarının ve motivasyonlarının da zor olabildiği aktarılmıştır.

İslami mikrofinansa özgü bir problem olarak, müşterilerin konvansiyonel ürünlerle İslami mikrofinans ürünleri arasında fark olmadığını düşünebildikleri ve günün sonunda maliyet dışındaki konularla ilgilenmeyebildikleri söylenmiştir.

Bir diğer problemin ise vakıfların profesyonel çalışanlarının maaş miktarları olduğu belirtilmiştir. Fonların insanların bağışları ile geldiği ve giderlerin de buradan karşılandığı, çalışanların da profesyonel olarak emek koydukları ifade edilmiştir. Serbest piyasa şartlarında çalışanlara özlük hakları sağlandığında bağış yapanlar tarafında rahatsızlık oluşabildiği, daha düşük imkanlar sağlandığında ise kalifiye insanları çekmekte zorlanıldığı aktarılmıştır. İslami mikrofinans programlarının en büyük eksiğinin de yeterli kalifiye insan bulamamaları olduğu ve bu durumun da kurumları kısıtladığı belirtilmiştir.

Dünyadaki İslami mikrofinansın durumu nedir?

Dünyadaki İslami mikrofinans fonlarının diğer finans alanlarına göre daha küçük olduğu ve eldeki bilgi ve tahminlere göre 900 milyon dolar civarında olduğu aktarılmıştır. Bangladeş, Pakistan ve Endonezya'nın dünyadaki en büyük İslami mikrofinans uygulayıcıları olduğu, Afrika ve diğer bazı Asya ülkelerinde de İslami mikrofinansın yaygın olduğu ifade edilmiştir.

Malezya'daki İslami mikrofinans ekosistemini aktarabilir misiniz?

Malezya'da İslami mikrofinansın geçmişinin 25 sene kadar öncesine dayanmakta olduğu ve günümüzde 600 milyon Ringgit civarında bir hacme ulaştığı belirtilmiştir.

Malezya’da 3 büyük İslami mikrofinans kurumunun yer aldığı ve bunların; Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), The Economic Fund for National Entrepreneurs Group (TEKUN) ve Yayasan Usaha Maju (YUM) olduğu söylenmiştir. Bunların dışında birkaç küçük kurumun daha bulunduğu aktarılmıştır.

Amanah Ikhtiar Malaysia’nın İslami mikrofinans alanındaki en büyük kuruluş olduğu ve devlet tarafından desteklendiği, ancak bu kurumun bir devlet kurumu olmadığı, devletten çok düşük ya da sıfır kâr paylı krediler aldığı ifade edilmiştir. İlgili kuruluşun %10’luk bir harç alarak hem masraflarını hem de kullandığı fonlar için devlete ödemesi gereken kâr payı varsa bunu karşıladığı belirtilmiştir. 25 seneyi aşan bir süredir hizmet verdiği, tamamen murabaha yaptığı ve diğer ürünleri genel olarak kullanmadığı söylenmiştir. Amanah Ikhtiar’ın finansal olarak başarılı olduğu ve giderek büyüdüğü aktarılmıştır.

Kuruluşun Grameen modeli ile çalıştığı ancak bu uygulamada kredi kullanıcılarının oluşturulan grup içerisinde borcunu zamanında ödeyeceğine dair söz verdirdikleri ve ödeyemediği zaman grup baskısına maruz kaldıkları belirtilmiştir. Ayrıca İslami açıdan bakıldığında kurum tarafından yapılan %10’luk masraf kesintisini doğru bulmadıkları, çünkü karz-ı hasen için hizmet masrafı adı altında da fazlalık almanın caiz görülmediği aktarılmıştır. Gelen eleştiriler üzerine kurumun şu anda karz-ı hasen yerine murabaha kullanmaya başladığını söylediği ifade edilmiştir. Ancak bu uygulamayı da bey’ul ine gibi çalıştırdıkları aktarılmıştır.

Bu kurumun dışında ülkede, Endonezya’da olduğu gibi çok sayıda İslami mikrofinans kurumunun yer almadığı, dolayısı ile hemen hemen tüm sektörün devlete dayandığı söylenmiştir. Mikrofinansın çok gelişmemesinin ana sebebinin ülkedeki gelir seviyesinin görece yüksek olması olduğu belirtilerek, mikrofinans kurumlarının 1000 – 4000 Ringgit arası aylık geliri olan kitleyi hedeflediği belirtilmiştir. 1000 Ringgit gelirin altında üretken olmayan kesime çok fakir dendiği ve zekâtla yardım edildiği aktarılmıştır. Malezya’da kooperatif sistemlerinin iyi işlemediği, bankaların ise daha iyi regüle edildiği için daha iyi işledikleri, dolayısıyla da daha fazla tercih edildiği ifade edilmiştir.

Dünyaca meşhur Tabung Haji’nin ise bir mikrofinans kurumu olmadığı, hacca gitmek isteyenler için oluşturulmuş bir fon olduğu aktarılmıştır. Amacının insanların tasarruf etmesi olduğu ve bunların helal bir şekilde değerlendirilerek hacca gidenler için fon sağlandığı belirtilmiştir.

İslami mikrofinans organizasyonlarının fonlara erişim yolları nelerdir? Sizce en iyi yöntem hangisidir?

Malezya’da mikrofinans uygulamalarının ana kaynağının devlet fonları olduğu, ancak ideal olanın ana fon kaynağı olarak bağış, zekât, sadaka ve sonrasında devlet kaynakları vb. gibi birçok kaynaktan beslenmesi olacağı aktarılmıştır.

Hangi mikrofinans türü yoksullar için daha faydalıdır? Neden?

Mikrofinansdaki meselenin sadece kredi sağlamak olmadığı, kapasite inşası ve etik değerleri vermenin de çok önemli olduğu belirtilmiştir. Mikrofinans kurumlarında kapasite inşası ve fakirlerin diğer ihtiyaçlarını gören mekanizmalara da ihtiyaç olduğu aktarılmıştır. Bu ek hizmetlerin ilgili kurumun yer aldığı bölgedeki ihtiyaçlar doğrultusunda belirlenebileceği ifade edilmiştir. Örneğin Hindistan’da çok fakir bir köyde, yapraklarından süpürge ve düğünlerde kullanmak için tabak yapılabilen bir bitkinin yetiştiği söylenmiştir. Bu bölgede uygulanan bir mikrofinans programında da köylülere bu malların yurt içi ve yurt dışına pazarlanabilmesi için gerekli eğitimlerin verildiği belirtilmiştir. Eğitimler sonrasında köyün altı ay içerisinde ciddi bir kalkınma sürecine girdiği aktarılmıştır. Yine hayvan gübrelerinden elektrik üretme projesi yapıldığı ve elektriği olmayan tüm köye elektrik sağlandıktan sonra makinelerle üretimin başlayarak köy ekonomisine ciddi katkıda bulunulduğu söylenmiştir. Dolayısı ile sadece paranın yeterli olmadığı, kapasite inşasının da çok önemli olduğu vurgulanmıştır.

Ancak genel olarak birçok mikrofinans kurumunun bankalardaki aynı mantaliteyi bu alana taşımaya çalıştığı ve pek başarılı sonuçlar elde edemedikleri aktarılmıştır. İslami mikrofinans için ise eğitimin yanı sıra maliyetlerin düşürülmesinin de kritik önemde olduğu belirtilmiştir. Bu çerçevede Islamic Relief Organization’ın Güney Afrika’da yürüttüğü bir mikrofinans çalışmasında operasyonel maliyetler için sadaka kullanıldığı ve böylece kredi maliyetlerinin aşağı çekilebildiği ifade edilmiştir. Bir diğer önemli konunun ise şeffaflık olduğu belirtilmiştir. Özellikle vakıf yapılarında süreçlerin şeffaf ve hesap verilebilir olmasının öneminin altı çizilmiştir.

International Centre for Education in Islamic Finance (INCEIF) Akademisyen Mülakatı

INCEIF'ten Aishath Muneeza ile görüşülmüştür.

Mikrofinans alanındaki çalışmalarınız nelerdir?

Muneeza Hanım tarafından Maldivler hükümeti için İslami mikrofinans modeli tasarlandığı ve şu anda bu modelin ülkede uygulandığı ifade edilmiştir. Tasarlanan modelin Islamic Development Bank (IDB)'in bu ülkede İslami mikrofinansı başlatmak için bir kurum kurma talebi ile başladığı ve kurumun fonu sağladığı aktarılmıştır.

2015-2016 yıllarında IDB'nin fonu devlete, onların da ekonomi ve kalkınma bakanlığına aktardığını ve bakanlığın da Bank of Maldives aracılığı ile fonları kullandığını belirtmiştir. Kuralları bakanlığın belirlediğini, fon kullandırımını bankanın yaptığını, kâr payı oranlarının banka piyasasından düşük olduğunu ancak programda eğitim ve koçluk kısmının yer almadığını söylemiştir.

Mikrofinansın yoksullara faydaları nedir?

Mikrofinansın genel olarak aşırı fakirlere değil daha üst gelir gruplarına yönelik uygulandığı ve bu kitleye pozitif katkıda bulunduğu belirtilmiştir. Özellikle telefon bağlantısı olmayan çok fakir bölgelerde mikrofinans kurumlarının erişiminin olmadığı ve bu konunun da çalışılması gereken bir alan olduğu aktarılmıştır. Ancak bazı ülke ve bölgelerde hukuki yapı suiistimale açık olduğu için ciddi sıkıntılar da yaşanabildiği, ancak devlet tarafından güçlü bir desteğin olduğu bölgelerde genelde başarılı sonuçlar elde edildiği ifade edilmiştir.

Örneğin Kenya hükümetinin mikrofinansın teknik altyapısı konusunda çalışmalar yaptığı ve mobil bonolar çıkararak uzak bölgelerde yaşayan insanların varlıklarını değerlendirebilecekleri bir enstrüman ürettiği aktarılmıştır. Böylece interneti olmayan ama telefon erişimi olan kesimlerin de böyle bir hizmetten faydalanır hale geldikleri söylenmiştir.

Mevcut İslami mikrofinans başarılı bir model ortaya koyuyor mu? İdeal bir model nasıl olmalıdır?

Öncelikli olarak ürünler seviyesinde farklılaşmanın bulunduğu, fakat konuya daha ziyade kurumsal seviyede bakmakta fayda olduğu belirtilmiştir. Ancak meydana

getirdikleri etki bağlamında farklı kurumların farklı yaklaşımlarının olduğu ve buna göre de farklı sonuçlar elde ettikleri ifade edilmiştir.

Örneğin Majlis Ugama Islam Singapore (MUIS)'un mikrofinans olmamakla beraber zekât ve sadaka fonlarından beslenen “İslami Program” adı altında çok güzel bir fakirlikle mücadele programı olduğu ve kapasite inşasını hedeflediği belirtilmiştir. Singapur'da uygulanan bu program çerçevesinde toplanan fonların sene boyunca fakirlerin ihtiyaçları doğrultusunda dağıtımının yapıldığı aktarılmıştır. Fakir bireylerin tek tek incelenerek, her bireyin ihtiyacına göre kendi kendine yeter hale gelebilecekleri kapasite inşası, finansal destekler, eğitim, sağlık ihtiyaçları gibi kalemlerden oluşan bir paket ile yardım edildiği ifade edilmiştir. Bu programda da hibelerin olduğu, ancak bunu bütüncül bir yapı içerisinde, ihtiyaçlara göre verildiği ve programın sonunda bireyin zekât verebilir olması hedefi ile hareket ettikleri aktarılmıştır.

Bu yaklaşımın İslami mikrofinans kurumlarının sadece murabaha vermelerinden oldukça farklı bir yaklaşım olduğu, bu kurumların da mutlaka bütüncül bir perspektif geliştirmelerinin şart olduğu belirtilmiştir. Böyle bir dönüşüm için sadece yardım kurumlarının yeterli olmayacağı, toplumun bütüncül olarak bu sürece dahil olmasının gerektiği, zira ancak toplumla kenetlenmiş yapıların sürdürülebilir ve verimli olma şansları olduğu ifade edilmiştir.

Günümüz İslami mikrofinans uygulamalarındaki problemler nelerdir? Çözüm yolları ne olabilir?

İslami mikrofinans kurumlarında insani bir yaklaşımın belirlenmesi ve yapılan işe sadece bir finansal işlem olarak bakılmaması gerektiği, mutlaka kredinin öncesinde ciddi bir eğitim ile kapasite inşasının lazım olduğu aktarılmıştır. Aksi takdirde fakirlerin bu parayı aldıktan sonra nasıl kullanacaklarını bilmedikleri ve para batınca borçlu olarak kendilerini daha da kötü bir noktada buldukları ifade edilmiştir. Kapasite inşasında eğitimle birlikte koçluğun da önemli olduğu, koçluk olmadan bu insanların zihin yapısını değiştirmenin mümkün olamayacağı, dolayısı ile önce eğitim, sonra finansal destek ve akabinde koçluk hizmetinin verilmesi gerektiği söylenmiştir.

Yine kuluçka merkezi gibi uygulamaların da önemli olduğu, fakir girişimcilerin yeni ofis ya da üretim merkezi açması yerine, bu girişimcilere hazır tesislerin kiralanmasının daha verimli olacağı belirtilmiştir. Böylece ilgili girişimcilerin üretimlerini düşük maliyetlerle gerçekleştirebilecekleri, ürettiklerini satarak kiralarnı

ödeyebilecekleri ifade edilmiştir. Bu sayede, bir yandan girişimler için maliyetler düşerken diğer yandan girişimciler bu merkezlerde birçok gerekli bilgiye ulaşabilecek ve yatırımlarına daha rahat konsantre olabileceklerdir.

Bir diğer meselenin de murabaha kısıncından kurtulma ihtiyacı olduğu, örneğin selem tarım bölgelerinde, mudarebenin hayvancılıkta rahatlıkla kullanılacağı, murabahanın da bu ekosistemde yerini alabileceği belirtilmiştir.

Kalıcı bir çözüm için fakirlerin psikolojisinin ve iktisadi alışkanlıklarının da araştırılması gerektiği, bu insanların finans dışında da problemleri olabildiği ifade edilmiştir. İslami mikrofinans kurumlarının üniversitelerle iş birliğinin bu bağlamda önemli olduğu ancak iş birliklerinde akademisyenlerin eğitimlerinin konvansiyonel olabildiği ve istenen sonuçların elde edilemeyebildiği aktarılmıştır. Bu alanda çalışan STK'ların bünyesindeki uzmanların bir araya gelmelerinin daha verimli olabileceği ifade edilmiştir.

En iyi İslami mikrofinans kuruluşları hangileridir?

Amanah Ikhtiyar ve Bank Islami Bangladesh'in oldukça başarılı olduğu belirtilmiştir. Amanah Ikhtiyar'ın genelde teknik eğitimler verdiği, Bank Islami Bangladesh'in ise uzun yıllardır mikrofinans alanında birçok finansal ürün çıkartarak başarı ile uyguladığı aktarılmıştır. Ayrıca Mauritius'da, Baraka isimli bir kurumun yer aldığı, kooperatif modeli ile başarılı bir şekilde karz-ı hasen ve benzeri ürünleri kullandıkları ifade edilmiştir.

Akademisyen Endonezya'da enteresan bir okul uygulaması ile karşılaştığını, öğrencilerin tamamının okulun mikrofinans biriminde hesap açıp düzenli para biriktirdiklerini söylemiştir. Teknik eğitimin de verildiği okuldan mezun olan çocuklara, mezuniyetlerinden sonra birikmiş paraları ile iş kurulduğu ve okuldaki işlerin de çoğunun öğrenciler tarafından gerçekleştirildiği belirtilmiştir.

Karz-ı hasene dayalı İslami mikrofinans ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

Mikrofinans kuruluşlarında sürdürülebilirliğin çok önemli olduğu, dolayısı ile karz-ı hasen verilecekse ilgili kurumun akarı olması gerektiği belirtilmiştir. Bir bankanın ya da firmanın böyle bir hizmeti olmasının sürdürülebilirlik açısından çok daha iyi olabileceği aktarılmıştır. Örneğin Malezya'da bazı bankaların teminat karşılığında çok yüksek olmayan meblağlarda karz-ı hasen verdikleri ve belli bir işlem masrafı aldıkları ifade edilmiştir.

3.6.4.3. Singapur Araştırmasının Bulguları

Gelir düzeyi çok yüksek seviyede olan Singapur'da İslami mikrofinans kurumu olmadığı için mikro firmalar ve KOBİ'lere yönelik İslami finans çalışmaları yürüten Kapital Boost firması ile görüşülmüştür. Görüşmede, firmayı temsilen firma yöneticisi Norliana Hamber soruları cevaplamıştır.

Kuruluşunuz ne zaman ve nasıl başladı?

Singapur'da kişi başı milli gelirin yüksek olması dolayısıyla İslami mikrofinans yapan bir kurumun bulunmadığı ifade edilmiştir. Kapital Boost kurumunun da bir mikrofinans kurumu olmadığı, ancak bu ülkede girişimcilik yapan Müslümanların yatırım alabilecekleri yapılara ihtiyaç duydukları ifade edilmiştir. Kurumun da bu doğrultuda 2015 yılında İslami finans kapsamında kişiden kişiye (P2P) kitle fonlaması (Crowd Funding) yaparak faaliyetlerine başladığı belirtilmiştir.

Kuruluşunuzun nasıl çalıştığını anlatabilir misiniz?

Kapital Boost olarak dijital kitle fonlaması yoluyla küçük işletmelere ve STK'lara ihtiyaç duydukları genelde kısa vadeli sermayeyi sağlamaya gayret etmektedirler. Sürecin, girişimci firmaların Kapital Boost'a fon başvurusunda bulunmalarıyla başladığı, başvuruda sunulan projelerin gözden geçirildikten sonra olumlu bulunuyorsa kitle fonlaması yöntemi ile projelerin bireysel yatırımcılara duyurulması ile devam ettiği belirtilmiştir. Yatırımcıların ise bireysel küçük yatırımcılar ya da daha profesyonel yatırımcılardan olabildiği, ancak ağırlıklı olarak küçük yatırımcılardan oluştukları ifade edilmiştir.

Yatırımcılara, ilgili KOBİ'nin projesinin hem riskleri hem de potansiyeli ile ilgili sunumlar yapıldığı belirtilmiştir. Yatırımcı müşterilerin de internet üzerinden projeleri inceleyip istedikleri projeye yatırım yapabildikleri ve yapılan yatırımların bir fonda toplandığı söylenmiştir. Örneğin 30 bin Singapur dolarına (SGD) ihtiyaç duyan bir KOBİ'ye minimum 100 SGD yatırımda bulunmak üzere yatırım kararı alan bireysel yatırımcıları bir araya getirdikleri ifade edilmiştir. Yatırımcılar için oluşturdukları fonlarda ortalama yatırım büyüklüğünün de 1000 SGD civarı gerçekleştiği aktarılmıştır.

Kapital Boost'un aracı konumunda olduğunu ve aracılık işlemlerinin yanı sıra gelen projelerin finansal analizlerini de yaptıkları belirtilmiştir. Kullandıkları enstrümanların da İslami finans ürünlerinden oluştuğu aktarılmıştır. Kurumun melek yatırımcılık hizmeti sunmadığı, başvuru yapan firmaların en az bir yıldır faaliyette olmaları gerektiği ve ürünleri arasında ortaklığa dayalı bir ürün olmadığı söylenmiştir. Ayrıca ilgili firmaların nakit akışlarının son bir senedir artıda olması ve senelik en az 100 bin SGD satışları olması gerektiği de belirtilmiştir. Sundukları hizmetleri sadece firmalar için değil aynı zamanda fona ihtiyaç duyan STK'lar için de gerçekleştirdikleri ve yatırımcıların paralarını sadaka ya da borç olarak değerlendirebildikleri aktarılmıştır.

Sistemde Kapital Boost'un bir risk üstlenmediği, girişimcileri ön değerlendirme süreci ile yatırımcıya sundukları, yatırımcıların istedikleri projelere istedikleri oranda katılabildikleri söylenmiştir. Ödemelerde sıkıntı olursa ilgili KOBİ ile temasa geçerek sebebini öğrendikleri, bazen yeniden yapılandırma opsiyonunu yatırımcılara teklif edebildikleri ifade edilmiştir. Ödeme gecikmesinin 90 günü geçtiği durumlarda kredinin batık kategorisine alındığı, eğer suiistimal varsa hukuki yollara gitme opsiyonunu da yatırımcılara sundukları belirtilmiştir.

Kaç şubeniz ve müşteriniz var?

İşlemlerin tamamen dijital olduğu, hem krediye başvuranların hem de yatırımcıların işlemlerini dijital olarak yaptıkları ve fiziki bir şubelerinin olmadığı aktararak anlaşmaların da dijital olarak imzalandığı ifade edilmiştir. Kapital Boost'un çalışmalarına Singapur'da başladığı, ancak şu anda Endonezya'da da kredi hizmeti verdikleri (aradan geçen süreçte firma hizmet ağına Malezya'yı da eklemiştir), ayrıca dünyanın dört bir yanından yatırımcılarının olduğu belirtilmiştir. İlgili tarih itibarıyla 10 bin kişinin sisteme üye olduğu, ancak hepsinin her zaman aktif olmadığı aktarılmıştır.

Kuruluşunuz fonlarını nasıl sağlıyor?

İslami kitle fonlaması ile fonların toplandığı, yatırımcılardan minimum 100 SGD yatırım alındığı ve genelde 3-6 aylık bir süre için yatırımların yapıldığı belirtilmiştir (maksimum 360 gün). Kapital Boost'un, KOBİ'nin temsilcisi olarak fonu topladığı ve verdiği hizmet karşılığında da ücreti yatırımcıdan aldığı ifade edilmiştir. Bankaların kendi muhasebe kayıtlarına girmiş parayı borç olarak verdikleri, ama kendilerinin ise kurum olarak işlemler sırasında herhangi bir fon ortaya koymadıkları söylenmiştir.

Yatırımcı ile girişimci arasında sadece aracılık yapmaları sebebiyle, gelen fonların kurumun hesabına hiç geçmediği aktarılmıştır.

Kendi rollerinin yatırımcı için güvenilir ve kârlı yatırım imkanları oluşturmak olduğu, bunun için de kurumda çalışan ekibin kredi başvurusu yapan KOBİ'lerin detaylı finansal ve risk analizlerini yaptıkları söylenmiştir. Bu kapsamda teknik, operasyon, kredi geçmişi, geçmiş nakit akışları, yönetim, iş ortakları riski ve sosyal medya analizlerinin gerçekleştirilerek firmanın güvenilirliğinin detaylı olarak incelendiği belirtilmiştir. STK'ların projelerinde ise, yatırımlarını herhangi bir karşılık beklemeden ihtiyaç sahibi kuruma yönlendirmek isteyenlerden de sadaka olarak fon yatırımı kabul ettikleri aktarılmıştır. Gelineen noktada yatırımcıların ortalama 12 saat içerisinde sunulan projelerin fon ihtiyaçlarını tamamladıkları ifade edilmiştir.

Yatırımcılara dağıtılan kâr payı oranlarının yıllık %15-24 arasında değiştiği, ancak yatırımcıların sadece geri dönüş oranlarına bakmadıkları belirtilmiştir. Yatırımcıların çoğunun Müslüman olduğu ve kârın yanı sıra hayır düşüncesiyle küçük KOBİ'lerin gelişmesi gibi bir motivasyonun da yatırım kararlarında etkili olduğu söylenmiştir.

Kuruluşunuz hangi İslami finans araçlarını kullanıyor? Kullandığınız birden fazla İslami finans enstrümanı varsa tüm krediler içerisindeki paylarını ve hangi durumlarda tercih edildiklerini belirtebilir misiniz?

İki İslami finans enstrümanlarının bulunduğu; bunlardan ilkinin murabaha ve diğerinin ise karz-vekalet hibrit yapısı ile sundukları bir finansal enstrüman olduğu kaydedilmiştir. Murabaha ile KOBİ'lerin mal alım ihtiyaçlarının karşılandığı, ihtiyaç duyulan malın fon sahipleri adına kurumca alınıp, ilgili KOBİ'ye taksitli olarak satıldığı belirtilmiştir.

Karz-vekalet hibrit yapısı ile de fatura finansmanı yaptıkları (karz-ı hasen değil) aktarılmıştır. Bu finansal enstrümanla 30-60-90 gün vadeli satış yapmış bir KOBİ'nin, alacaklı olduğu faturayı Kapital Boost'a getirdiği söylenmiştir. Kurumun da yatırımcıları bir araya getirip firmanın acil ihtiyacı olan nakdi, fatura bedelinin %85'ine kadar sağladığı (karz) ifade edilmiştir. Böylece fon sahiplerinin KOBİ'ye faizsiz borç vermiş olduklarını ve onun vekili olarak vade gelince parayı tahsil etme görevini de Kapital Boost'un üstlendiği aktarılmıştır (wakalah bil ujah, ücretli vekalet). Daha sonra kapital sahiplerinin Kapital Boost'u tahsil işlemleri için alt hizmet veren olarak görevlendirdikleri ve fatura tarihi gelince borçludan fatura bedeli

kadar tahsilat yaptıkları belirtilmiştir. KOBİ'den tahsil edilen paranın borç geri ödemesi ve vekalet ücreti olarak kapital sahiplerine aktarıldığı, Kapital Boost'a da verdiği hizmet için hizmet bedelinin kapital sahiplerince ödendiği aktarılmıştır. Yatırımcıların kârının KOBİ fatura tahsilatından elde edilen vekalet ücreti ile Kapital Boost'a ödenen hizmet bedeli arasındaki fark olarak gerçekleştiği ifade edilmiştir. Esasen kuruluş direk ifade etmese de bu ürünle fihhi açıdan tartışmalı olan "İslami factoring" işlemi yapmaktadır.

Kredi kullanan KOBİ'lerin %50'sinin tekrar finansman için Kapital Boost'la çalıştıkları belirtilmiştir. Kurumun bu iki finansal ürün dışındaki alternatif İslami finans ürünlerini de araştırdıkları aktarılmıştır.

Kuruluşunuz hangi sektörlere yatırım yapıyor?

KOBİ'ler arasında ayırım yapmadıkları, sektörden ziyade finansal performanslarına baktıkları ifade edilmiştir.

Kredilerinizde kullandığınız vadeler nelerdir?

Kısa vadeli finansman sağladıkları, genelde 3-12 ay arası fonları kullandıkları belirtilmiştir.

Krediler için teminat istiyor musunuz?

Fon talep eden firmalardan herhangi bir teminat almadıkları, seçilen KOBİ'lerin iyi bir potansiyelleri olduğu halde bankalardan kredi alamadıkları için Kapital Boost'a geldikleri ifade edilmiştir.

Batık kredi oranınız nedir?

Son 12 ay içinde borcunu 6 aydan fazla geciktiren müşterinin olmadığı (sadece 9 projede gecikme var), yeniden yapılandırmanın yer yer olduğu, ancak batık kredinin olmadığı aktarılmıştır.

Giderlerinizi nasıl karşılıyorsunuz?

Alınan harç ve ücretlerden karşılandığı belirtilmiştir.

Mikrofinans kullanırken karşılaştığınız sorunlar nelerdir?

Kısa dönemli finansmana talebin büyük olduğu, ancak aralarından doğru adayları seçmenin çok kolay olmadığı ifade edilmiştir. Operasyonların farklı ülkelerde

gerçekleşmesinin çok büyük bir sıkıntı oluşturmadığı, KOBİ'lerin banka dökümleri ve müşteri çekleri ile olan işlemlerine bakarak analizleri yapabildikleri aktarılmıştır.

Güven meselesinin hizmetlerin dijital olması dolayısı ile öne çıktığı, yatırımcıların genelde Kapital Boost'u küçük yatırımlarla denedikleri ve zaman içerisinde başarıyı gördükçe yatırımlarını arttırdıkları söylenmiştir. Kurumun KOBİ'ler tarafında yaptığı detaylı araştırmalar ile bu problemi olabildiğince başarılı bir şekilde yönettiği belirtilmiştir.

Dijital yenilikleriniz neler?

Hem fon toplama hem de fon dağıtım tarafında tüm işlemlerin dijital olarak yapıldığı aktarılmıştır. Bilgi işlem tarafında kendi iç çalışanlarının olduğu, ancak operasyonlar büyüdükçe dışarıdan da hizmet almalarının gerekebileceği söylenmiştir. Ancak işlemlerin dijital olmasının kurumun masraflarını oldukça kısıttığı, örneğin uluslararası para transferlerinde kullanılan dijital sistemlerin masrafları yarı yarıya azalttığı ifade edilmiştir.

3.6.4.4. Araştırmanın Sonucu

Yapılan çalışmalar neticesinde İslami mikrofinans alanındaki faaliyetler fakir, orta ve zengin olmak üzere üç farklı ülkede incelenerek, çalışmanın saha araştırması tamamlanmıştır. Yapılan mülakatların bir kısmı ilgili ülkelerdeki kurumlar ile gerçekleştirilirken, bir kısmı da ilgili ülkelerde bu alanda çalışmalar gerçekleştiren akademisyenler ile yapılmıştır. Böylece bu ülkelerdeki hem pratik uygulamalar hem de teorik yaklaşımlar kayıt altına alınabilmiştir.

Araştırma sonuçları, ilgili ülkelerin içinde bulunduğu ekonomik ve sosyokültürel durumların, mikrofinans kurumlarının hem yapısına hem de yaygınlığına ciddi oranda tesir ettiğini göstermektedir. Endonezya gibi ekonomik olarak fakir olan, uzun yıllar devletin dini faaliyetleri baskı altında tuttuğu ve 2000'ler sonrasında sosyal alanın daha özgürleştiği bir ülkede, İslami mikrofinans beytülmal ve temvil yapısı ile yayılmıştır. Bu kurumlar sivil toplum üzerinden gelişmiş ve sayıları 4 binlerin üzerine çıkarak çok geniş kitlelere yayılmıştır. Sayıların bu kadar çok olmasında Endonezya'nın kalabalık nüfusunun ve bir adalar ülkesi olması sebebiyle insanların coğrafi olarak dağınık bir yapıda bulunmasının da önemli etkileri olmuştur.

Endonezya'nın kendine has koşulları İslami mikrofinans kurumlarının yapılarını şekillendirmede de ciddi bir faktördür. Devlet desteklerinden yoksun ve faizsiz ucuz

kredilere erişebilme imkanlarının neredeyse hiç olmadığı bir ortamda, zekât ve sadaka kurumlarının harekete geçirilerek İslami mikrofinans kurumlarına entegre edilmesi kaçınılmaz olmuştur. Bu durum da İslami mikrofinans kurumlarında beytülmal yapısını ortaya çıkarmıştır. Ayrıca zekât ve sadaka bağışlarının hem hacim olarak görece küçük olması hem de zekât gelirlerinin kullanım alanlarında kısıtların bulunması, kurumsal yapının masraflarını karşılamak ve daha geniş finansmana erişebilmek için kâr amacı güden temvil kısmını da zaruri hale getirmiştir. Böylece hayır gelirleri, temvil tarafında yürütülen bir nevi İslami bankacılık gelir ve fonları ile desteklenmiş, ortaya dışarıdan destek almadan yerel toplulukların bünyesinden çıkan sürdürülebilir İslami mikrofinans kurumları çıkmıştır. Gücünü toplumdan alan bu yapılar, fitratına uygun olarak kooperatif yapısı altında organize olmuşlardır. Bu kurumların onlarca senelik performansları, ülkede yumuşayan siyasi ortam ile sayıları giderek artan başarılı bir modeli ortaya koymuştur.

Orta gelir gurubunda yer alan Malezya'da ise ülkenin uzun yıllardır İslami finansa verdiği destekler İslami mikrofinansa da aksetmiştir. Dolayısıyla hem az sayıda ve hem de hacim olarak Endonezya'ya göre çok daha büyük, ağırlıklı olarak devlet fonlarından kaynak kullanan İslami mikrofinans kurumları ortaya çıkmıştır. Bu kurumların az olmasında fakirliğin görece daha az olması, İslami bankaların yaygın ve sağlıklı olarak işlemeleri, hem de devlet fonlarından yararlanan kurumların hacim olarak büyüme imkânı bulmasından kaynaklanmaktadır. Bu yapılar da doğalarına uygun olarak kooperatif yapısını tercih etmemişler, dernek-vakıf tarzı STK yapıları altında örgütlenmişlerdir.

Malezya'daki kurumsal yapıların devlete dayalı olarak gelişmesi tüketici tarafındaki yaklaşımı da etkilemiştir. Fonları kullanan fakir kesim, kaynağı devlet olan kredileri yer yer hibe gibi algılamakta ve kredilere eşlik eden eğitim süreçlerine güçlü bir katılım sergilememektedir. Dolayısı ile mikrofinansın etkileri de toplumda görece daha düşük bir pozitif etki oluşturmaktadır. Bu durumu düzeltmek adına, bu bölümün altında da incelendiği üzere, üniversiteler bünyesinde farklı yaklaşım arayışları da devam etmektedir.

Singapur ise dünyada kişi başı milli geliri en yüksek ülkelerin başında gelen, Müslümanların azınlık olduğu, oldukça ufak bir ada devletidir. Dolayısı ile coğrafi ve etnik / kültürel olarak Malezya ve Endonezya ile çok yakın olan bu ülkede İslami mikrofinans kurumu bulunmamaktadır. Bunun yerine fakirlere yönelik kapsamlı

yardım programları geliştirilmiş, küçük işletmecilerin istifade etmesi için kâr amacı güden finans kurumları ortaya konmuştur. Ülkenin içerisinde bulunduğu refah ve yüksek eğitim düzeyi de ortaya konan kurumların teknolojiyi yoğun olarak kullanmalarına neden olmuştur. İncelenen örnekte de olduğu gibi tüm işlemler dijital kanallar aracılığı ile ve çok geniş coğrafyalardaki etkileşimi arttıracak şekilde organize olmuştur.

3.7. Konvansiyonel Mikrofinans Uygulamaları ile İslami Mikrofinans Uygulamalarının Karşılaştırılması

Her ne kadar konvansiyonel mikrofinans kurumları daha önce kurulmuş ve İslami mikrofinans kurumları onların izinden sisteme entegre olmuşlarsa da zaman içerisinde İslam ekonomisi prensipleri adapte edildikçe büyük benzerliklerin yanı sıra birçok farklılık da meydana gelmiştir. Bu benzerlik ve farklılıklar, tüm İslami mikrofinans kurumları için geçerli olmasa da aşağıdaki tabloda genel olarak özetlenmiştir:

Tablo 3.2: İslami ve Konvansiyonel Mikrofinans Kurumları Arasındaki Farklar

Göstergeler	Konvansiyonel Mikrofinans Kurumları	İslami Mikrofinans Kurumları
Fon Kaynakları	Dış kaynaklar, müşteri tasarrufları	Dış kaynaklar, müşteri tasarrufları, sadaka, zekât, vakıf
Finansman	Faize dayalı	İslami finansman yöntemleri
Çok Fakirlerin Finansmanı	Ultra fakirleri kapsamıyor	Ultra fakirleri kapsıyor
Fon Transferi	Nakit	Mal olarak
Hedef Kitle	Kadınlar tercih ediliyor	Ailenin herhangi bir bireyi
Hedeflemenin Nedeni	Kadınların güçlendirilmesi	Ailenin güçlendirilmesi
Kontrat Başlangıcında Kesinti	Evet	Hayır
İşi Yapma Sebebi	Maddi kazanç	Maddi ve manevi kazanç
Sosyal Gelişim Programı	Seküler	Dini

Kaynak: (Mannan, 2016: 8).

Yukarıdaki tablodan da görüldüğü üzere İslami mikrofinans ile konvansiyonel mikrofinans arasında birçok fark bulunmaktadır. İslami mikrofinans, İslam ekonomisinin temel prensiplerinden zenginliğin belli ellerde toplanmaması ile fakir ve miskinlerin ideal Müslüman bireyin olması gerektiği gibi zekât verebilen / ekonomik olarak kendi ayakları üzerinde durabilen bireyler haline gelmesini hedeflemektedir. Bu misyonun gerçekleştirilebilmesi noktasında, konvansiyonel mikrofinansın sahip olmadığı zekât ve vakfetme kültürü uygulamalarına sahiptir. Vakıf kültürü modern kültür içerisinde de yer almakla birlikte İslami vakıf kavramı çok daha köklü bir tarihe ve Müslüman bireyin zihninde çok daha güçlü bir yere sahiptir.

İki kurum arasındaki temel farklardan bir tanesi de İslami mikrofinansta kredi tarafında faiz yerine İslami finansman yöntemlerinin kullanılmasıdır. Murabaha, mudarebe, müşareke ve karz-ı hasen başta olmak üzere, selem, icare gibi yöntemlerin de yer yer kullanıldığı görülmektedir. Karz-ı hasen genelde çok fakir gruba yönelik yoğun bir şekilde kullanılırken, bu grup genelde konvansiyonel mikrofinans kurumları tarafından ıskalanmaktadır.

İslami mikrofinansın bir diğer toplumsal katkısı sadece kadınları değil tüm aileyi hedeflemesidir. Konvansiyonel mikrofinansta kadınların kazandıkları parayı ailelerine harcayacaklarının öngörülmesi ve borçlarına daha sadık olmaları gibi nedenlerle kadının güçlendirilmesi hedeflenmektedir. Bu yüzden Grameen Bank ve onun modelini takip eden birçok konvansiyonel mikrofinans kurumunda kredilerin %90'dan fazlası kadınlara yönelik olarak kullanılmaktadır. Bu durum ailenin zayıflaması gibi bazı sorunlara yol açabilmektedir. Ailelerin erkek bireyleri ihtiyaç duydukları krediye kendileri ulaşamadıkları için kadınlar üzerinden krediyi kullanabilmekte ve bu krediler ödenemediği zaman, grup modelinden dolayı kadınlar üzerinde büyük baskılar oluşabilmektedir. Bu da aile içerisinde büyük huzursuzluklara sebep olabilmektedir.

Başka bir problem de klasik aile modelindeki erkek kadın rollerinin değişimine yol açan bu durum, aile bireylerinin zihin yapılarının müsait olmadığı durumlarda ciddi çatışmalara yol açabilmektedir. İslami mikrofinans kredi verirken kadın – erkek ayrımı yapmadığı için, dolaylı kredi kullanımını ortadan kaldırmakta ve aile içinde fikir birliği çerçevesinde hem kadına hem de erkeğe kredi kullandırmaktadır. Böylece krediler hem ailelerin sorumluluğuna girmekte hem de fikir birliğinden dolayı ailenin güçlenmesine büyük katkı sağlamaktadır. Tabii bu prensibi konvansiyonel

mikrofinans kurumlarının zihniyeti ile kullandıran İslami mikrofinans kurumlarının sayısı da az değildir.

Konvansiyonel mikrofinans kurumları ile İslami mikrofinans kurumları arasındaki bir diğer farklılık ise kredilerin ödenmesinde görülmektedir. İslami mikrofinans müşterileri, özellikle iyi bir eğitime tabii tutulmaları durumunda, maddi olduğu kadar manevi bir motivasyona da sahip olmalarından dolayı kullanılan kredilerin geri ödemelerinde borçlarına daha sadık olmaktadır. Ayrıca benzer bir durum çalışanlar arasında dürüstlük ve gönüllülüğün de daha yaygın olmasına sebebiyet verebilmektedir. Manevi motivasyon bağışçılar açısından da ciddi bir itki kaynağı oluşturmaktadır. Sistemin üç tarafına da pozitif katkı veren bu durum, sistemin çok daha verimli çalışmasına olanak sağlamaktadır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

YOKSULLUĞU GİDERMEDE TEKARÜZ VE KARZ-I HASENE DAYALI MİKROFİNANS ÜZERİNE İNŞA EDİLMİŞ YENİ BİR KURUM ÖNERİSİ; KARZ-I HASENE DAYALI FİNANS / MİKROFİNANS MODELİ

Tezin ilk bölümünde dünyadaki mevcut neoliberal iktisadi politikaların yol açtığı çok yüksek boyutlardaki fakirlik problemi ve bunun giderilmesine yönelik olarak iktisadi sistemlerin yaklaşımları öncelikli olarak incelendi. Sonrasında da İslam ekonomisinin temel uygulamalarından biri olan karz-ı hasen uygulaması ve fakirlikle mücadele eden kurumlardan bir tanesi olan mikrofinans kurumu detaylı olarak mercek altına alındı.

İkinci bölümde ise güncel mikrofinans uygulamaları ve özellikle sektörde iyi uygulama örnekleri olarak öne çıkan İslami mikrofinans kurumları derinlemesine bir şekilde incelenirken, karz-ı hasenin bu kurumlardaki kullanımı da detaylı bir şekilde ortaya konmaya çalışıldı. Yapılan çalışmada, farklı model ve uygulamaların başarıları yanında zaaflarının da olduğu ve bu modellerin verimliliklerinin de değişkenlik gösterdiği ortaya kondu.

Üçüncü bölümde ise yapılan tüm bu teorik ve saha çalışmaları ışığında, diğer modellerin zaaflarını olabildiğince ortadan kaldıracak hem kurumsal hem de fakirler nezdinde pozitif çıktılarını maksimize edebilecek yeni bir model ortaya konmaya gayret edilmiştir. Ortaya konan modelde, fakirlikle mücadeleye yönelik olarak fakir girişimcilerin üretken hale gelebilmesinde önemli bir enstrüman olan karz-ı hasen benimsenmiş ve karz-ı hasenin hem mikrokredi olarak hem de tekarüz olarak kullanıldığı, “karz-ı hasene dayalı finans / mikrofinans modeli” olarak adlandırdığımız özgün bir model ortaya konmuştur.

Mikrofinansta verilen kredilerin çok küçük olması birim maliyetlerin oransal olarak görece yüksek olmasına sebebiyet vermektedir. Bundan dolayı bu alanda yapılacak girişimlerin kâr amaçlı olmaktan ziyade hayır amaçlı veya kurumsal sorumluluk kapsamında değerlendirilmesi çok daha doğru olacaktır. Bu işlemlerden finansal bir kâr elde edilmese bile yoksul bireylerin hayatlarına ve toplumsal dayanışmaya ciddi bir katkı yaparak ciddi sosyal kazanımlar elde edileceği aşikardır (Sancar, 2019a: 52-

55). Dolayısı ile karz-1 hasene dayalı finans modeli bir STK olarak tasarlanmış ve vakıf ya da dernek bünyesinde hayata geçirilmesinin uygun olacağı düşünülmüştür.

Model, temel olarak BMT modelindeki beytülmal ve temvil gibi birbirini destekleyen hibrit bir yapıyı benimsemektedir. Beytülmal tarafı daha önce aktarıldığı üzere ülkemizde de yaygın olarak bulunan, infaka dayalı fon temin ederek yardıma ihtiyaç duyan yoksullara hibe yoluyla iletilmesi işlemini ifa eden klasik STK yapılarına, karz-1 hasene dayalı mikro kredi işlemlerini eklemiş ve çalışmalarını daha ziyade fakir girişimciler üzerine yoğunlaştırmıştır. Esasen bu yapı, geleneksel sandık uygulamalarımıza da oldukça benzemektedir. Bu kapsamda ilgili kitleye yönelik eğitimler de eklenmiştir. Tezin ortaya koyduğu modelde de “teavün fonu” olarak adlandırılan ve beytülmaldeki toplumsal dayanışmanın üzerine kurgulanan uygulama benzer şekilde inşa edilecek ve zenginden fakire doğru bir fon akışı sağlanacaktır.

Ancak BMT’lerde temvil tarafında yer alan kâr amaçlı, başta murabaha olmak üzere katılım bankacılığında kullanılan İslami finans enstrümanları yerine, tamamen karşılıklı yardımlaşmayı esas alan tekarüz fonu kurgulanmaktadır. Bu çerçevede toplumun tüm kesimlerindeki bireylerin birbirlerine karşılıklı karz-1 hasen vermelerine dayalı bir sistem oluşturulmaktadır. Bu fondan yararlanan katılımcılardan işlem maliyetleri alınırken bir yandan da fonun belli dilimleri gelir getirici faaliyetlerde kullanılacak ve diğer bir kısmı da karz-1 hasene dayalı mikrofinans kısmında kullanılmak üzere teavün havuzuna borç (karz-1 hasen) olarak verilecektir.

Böylece sistem hem mikro kredi için gerekli fon kaynaklarını oluşturmuş olacak hem de giderlerini karşılayacak kaynakları da tamamen karz-1 hasene dayalı bir sistem içerisinde karşılama fırsatı bulacaktır. Bu yapının, başlangıçta büyük fonlar gerektirmemesi ve birbirlerini destekleyen teavün ve tekarüz fonlarına dayanan hibrit yapısı ile hem kolay uygulanabilir hem de sürdürülebilir bir model oluşturması beklenmektedir.

Bu hibrit modeli desteklemek üzere tekafül fonu da oluşturulacaktır. Sistemden borç alan kullanıcıların tekafül yaptırımları talep edilerek olası kredi batıklarına karşı bir güvenlik ağı da oluşturulacaktır.

M. Friedman’a göre üretimi arttırmak için fiziki ve beşerî kaynakların yanı sıra bilgi düzeyine ve bu kaynakları üretim amacıyla bir araya getirecek kapasiteye ihtiyaç vardır (Ersoy, 2012: 485). Bu analiz doğrultusunda, karz-1 hasene dayalı finans

modelinin önemli bir ayağını da fakir bireylerin kapasite inşasına yönelik olarak 360⁰ eğitimler verilmesi oluşturacaktır.

Böylece “Heves edilecek iki kimse var: Birincisi Allahu Teala’nın kendisine verdiği ilimle amel edip başkasına da öğreten; ikincisi de Allah’ın verdiği serveti hayra sarf edendir” hadisi şerifindeki iki önemli sac ayağı da bir araya getirilerek, fakir bireylerin kendi ayakları üzerinde durabilmek için ihtiyaç duydukları vizyon, teknik bilgiler ve finans kaynakları bir araya getirilmiş olacaktır (Buhârî, “İlim”, 15). Bu minvalde fakir bireylere koçluk hizmeti de verilerek, bilgilerin sadece teorik aktarımı değil, sahada uygulanması noktasında da yakın destek sağlanacaktır. Sistemin amacı fakirliği öteleyici bir etkiden ziyade bireyleri kalıcı olarak fakirlikten kurtarmaktır. Rahmetli Arif Ersoy hocamızın da aktardığı üzere beşerî gelişme fiziki (finansal vb.) ve insani gelişmenin beraber gerçekleşmesi ile mümkündür.

4.1. Yoksulluğun Giderilmesinde Paradigma Değişimi İhtiyacı, Ekosistem Yaklaşımı ve Sürdürülebilir Kalkınma

Sürdürülebilir ekonomik kalkınma ve fakirliğin kalıcı olarak elimine edilmesi, genele matuf bir dönüşümü gerektirmektedir. Bu da ancak hem bireyin hem de toplumun içerisinde bulunduğu iktisadi ekosistemin dönüşmesi ile mümkündür. Örneğin bir gülü tundra ikliminde yetiştiremezsiniz. Bunun için gülün yetişeceği ortamda belirli bir sıcaklık, nem, toprakta belirli seviyede organik maddeye ihtiyaç duyulmaktadır. Bu ortamı sağlamadan ekeceğiniz tohum ya ölür ya da potansiyelinin altında büyüme gösterebilir. Bu bağlamda fakirlik olgusunun ortadan kaldırılabilmesi için de uygun bir ekosistem gerekmektedir. İster makro seviyede ister mikro seviyede, mevcut problemi oluşturan prensiplerin değişimi olmadan yoksulluk kısır döngüsünde sıkışan kitleleri kurtarmak mümkün değildir.

Gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerinde ekonomi, kültür ve politikalar bütüncül bir şekilde ele alınmak durumundadır. Diğer türlü toplumun tamamını kapsayan ve sürdürülebilir bir kalkınma gerçekleştirilemez (Todaro ve Smith, 2006: 9).

Ekonomi bilimi toplumsal değer ve kabuller ile yakından ilgilidir. Bu bağlamda fizik ve kimya gibi değişmez kuralları yoktur (Todaro ve Smith, 2006: 14). Günümüzde giderek artan gelir dağılımı bozukluğunu meydana getiren neoliberal iktisadi anlayışın dayandığı toplumsal değer ve kabuller, yukarıda da belirtildiği üzere belli alanlarda değişmeden yoksulluk problemine çözüm üretilmesi çok mümkün gözükmemektedir.

Albert Einstein'ın problemleri oluşturan zihniyet ile çözüme gidilemez mealindeki yaklaşımı burada da geçerlidir. Dolayısı ile çözümü oluşturacak ekosistem içerisinde zihniyet dönüşümünün çok önemli ve öncü bir yeri vardır.

Tabiidir ki, bir STK ile iktisadi ekosistemin tamamını değiştirmek mümkün değildir. Ancak bu ekosistemde çatışmacı / yarışmacı dünya görüşü yerine dayanışmayı esas alan kurumlar çoğaldıkça yaşanan gelir dağılımı bozukluğu da pozitif yönde etkilenecektir. Örneğin israf olgusu günümüzde oldukça yaygındır. Bu olgu sadece zenginlerde değil fakir kesimde de yayılmıştır. Zengin bireyler hem niceliksel hem de niteliksel (lüks tüketim) israf yaparken, fakir bireyler de güçleri ölçüsünde ciddi oranda niceliksel (ihtiyacından fazla tüketim) israf yapmaktadırlar. Örneğin gıda, çok fakir kesimler hariç toplumun geniş kısımlarının erişebildiği bir tüketim alanıdır ve dünyada üretilen gıdanın %30 – 40'ı israf edilmektedir. (Sancar, 2019b).

Maalesef israf sadece gıdada değil, toplumdaki israf kültürüne bağlı olarak tüketimin tüm alanlarında görülmektedir. Dünyada yaşanan yoksulluk probleminin ana unsurlarından bir tanesi olan israf konusunda bilincin toplumun tüm kesimlerinde artmasına büyük bir ihtiyaç vardır.

Elinde kaynak olduğu zaman israf etmeyen ve yardımlaşma ile üretime yönlendiren ve kendisinden daha kötü durumda olanlara yardım etmeyi önceleyen bireyler olmadan fakirlik probleminin ortadan kalkması mümkün gözükmemektedir. Nitekim günümüzde dünya tarihinde daha önce görülmemiş derecede yüksek üretim hacimleri yakalanmıştır, ancak yoksulluk problemi gün geçtikçe artan bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır. Mikrofinans ile bireylerin fakirlikten kurtulmalarını sağlarsanız bile, zihniyet dönüşümü olmadan, bu bireysel başarıların toplumsal hale gelmesi mümkün olamayacaktır. Örneğin fakirlikten gelerek zenginleşen birçok ünlü futbolcu, sanatçı gibi bireysel örnekleri ve yaşantılarını medya üzerinden görmek mümkündür. Bu örneklerin çoğunda görüldüğü üzere, zihinsel olarak ben merkezli bir iktisadi düşünceye sahip olan ve yakaladığı fırsatlar sonucunda fakirlikten kurtulan bireyler de kendi çıkarlarını maksimize etme güdüsü ile hareket etmekte ve ellerine geçen imkanları toplum ile yeterince paylaşmamaktadır. Bunun sonucunda da yaşanan zenginleşme, ilgili bireylerin içlerinden çıktıkları topluluklarda pozitif anlamda sınırlı bir etki oluşturmaktadır. Oluşan zenginlik ilgili toplum açısından fakirlik ekosisteminde ciddi bir değişimden ziyade, sadece bireysel bir zenginleşme ile sınırlı kalmaktadır.

Yardıma muhtaç bireylerin sürdürebilir şekilde fakirlikten kurtulması, yani zekât verebilir duruma gelmesi, ancak içinde buldukları koşulların bütüncül bir bakış açısı ile dönüşümü ile mümkün olacaktır. Bu tezin sunacağı model yalnız ilgili bireylerin fakirlikten kurtarılmasını değil, aynı zamanda bu bireylerin içinde buldukları toplumun fakirlikten kurtarılmasında ve daha genel manada kalkınmasında öncü bireyler haline gelmelerini hedeflemektedir. Dolayısı ile bu bireylerin önce kendi ekosistemlerini dönüştürebilecekleri bilgi birikimini kazanmaları ve paradigma dönüşümü hedeflenirken, bir sonraki adımda bu bireylerin kendi aileleri ve toplumlarının ekosisteminin dönüşümünde önemli birer aktör olmaları hedeflenmektedir. Böylece, kurgulanacak olan 360⁰ eğitime dayalı mikrofinans sisteminin etkilerinin maksimize edilmesi ve uzun vadede sürdürülebilir toplumsal sonuçlarının olabilmesi hedeflenmektedir.

İlgili paradigma dönüşümünün bireysel bazda başlaması önemlidir, ancak bunların zamanla kurumsal yapılara da sirayet etmesi, fakirlikle mücadeleyi çok daha hızlandırabilme imkânı verecektir. Bu bağlamda atılması gereken ilk adımların yine fakirlikle mücadelenin ön cephesinde yer alan yardım kuruluşlarından başlaması gerekmektedir.

Günümüzde yaygın olarak kullanılan hibe temelli yardımlar, bakıma muhtaç gruplar ile sınırlandırılmalı ve iş yapabilir durumda olan fakirlere yönelik karz-ı hasen uygulamalarına geniş yer verilerek, fakirliğin kalıcı olarak ortadan kaldırılması öncelenmelidir. Ülkemizde yaygın olarak yoksul kesimin tüketim ihtiyaçlarına yönelik yapılan yardımlar, yoksulların acil ihtiyaçları haricinde uzun vadeli ekonomik problemlerini çözememektedir. Ayrıca insan onurunun korunmasını da hedefleyen İslam ekonomisi açısından, gücü / sağlığı yerinde olan bireylerin kendi emekleri ile geçimlerini sağlamaları, onların insan olarak hayatta duruşlarına ve mutlu olabilmelerine çok büyük katkı sağlamaktadır. Dolayısı ile İslami mikrofinans ile kullanılan sadakaların toplumsal faydası sadece ekonomik alanlarda değil, iktisat dışı alanlarda da görülmektedir (Sancar, 2019a: 52-55).

Karz-ı hasene dayalı mikrokredilerin bu noktada önemli bir rolü vardır. Bu uygulama ile infak temelli sadaka ve bağış gibi kaynakların tekrar tekrar kullanılabilmesi, dolayısı ile kaynakların oldukça verimli bir şekilde değerlendirilmesi mümkündür. Bu tip yardımlar, üretimi arttırması ve uzun vadede ekonominin büyümesine pozitif katkı vermesi hasebi ile de tüm toplumun refahına katkı sağlamaktadır. Sahadaki

uygulamalara baktığımızda, yurt dışındaki İslami mikrofinans uygulamalarında kredi geri dönüş oranlarının konvansiyonel bankacılıktaki kredi geri dönüş oranlarından daha yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca yine bu kuruluşlarda yapılan araştırmalarda, bağışçıların kayda değer bir kısmının daha önce bu kurumlardan finans desteği alarak iktisadi olarak kendi ayakları üzerinde durmayı başaran bireylerden oluştuğu görülmektedir. Yani bu alanda yapılan bağışların hem tekrar tekrar kullanılabilmesi hem de sistemden fayda görenlerin de alan el olmaktan veren el olmaya dönüşerek bağış tarafını beslemeleri hasebi ile çok verimli / bereketli yatırımlar olduğu görülmektedir (Sancar, 2019a: 52-55).

4.2. Mikrofinans Kurumları, Sürdürülebilirlik Problemi ve Karz-ı Hasene Dayalı Finans / Mikrofinans Modelinin Bu Problemlere Yaklaşımı

Mikrofinans uygulamalarında karşılaşılan öncelikli problemlerin; kullanılacak fonların uygun maliyetle (mümkünse sıfır maliyetle) bulunabilmesi, işletme maliyetlerinin sürdürülebilir bir şekilde karşılanabilmesi ve fakir bireylerin kalıcı olarak yoksulluk ile borç yükünden kurtarılabilmesi olduğu görülmektedir. Bu problemlerin çözümü, ilgili mikrofinans kurumunun sürdürülebilir şekilde var olması ve hedeflerine ulaşabilmesi için kritik önemdedir. Dolayısı ile mikrofinans alanında ortaya konacak olan modellerin zikredilen bu problemleri çözmeyi hedeflemesi gerekmektedir.

Dünya genelindeki mikrofinans uygulamalarında fon bulmada yaşanan sıkıntılardan dolayı banka ya da başka aracı kurumlardan faiz ya da kâr payı ile finansman bulunması, daha mutedil durumlarda ise kâr güden yatırımcılardan toplanan fonların mikrofinans yolu ile kullanılması uygulamasıyla çok yaygın olarak karşılaşılmaktadır. Bu tabloya işletme maliyetleri ve hatta yer yer kâr elde etme güdüleri de eklendiğinde, yüksek faiz / kâr payları ile kullanılan mikrokrediler ortaya çıkabilmektedir. Bu durum, zaten oldukça fakir ve yer yer bilinçsiz olan kullanıcıların üzerinde büyük finansal yükler oluşturabilmektedir. Borçlarını geri ödemekte zorlanan birçok fakir fon kullanıcısı yoksulluk kısır döngüsünü kıramamakta, yer yer elindeki az miktardaki varlığı da kaybederek intiharlara varan ciddi insani trajedilerle yüz yüze kalabilmektedir. Bu problemi aşan iyi uygulama örneklerine bakıldığında ya Bangladeş İslam Bankası (IBBL) ve Uhuvvet İslami Mikrofinans (AIM) kurumunda olduğu gibi güçlü sponsorlara dayanan modellerin öne çıktığı, ya da Beytülmal ve Temvil (BMT) modelinde olduğu gibi, kar güden finans

ile infak unsurlarının beraber kullanıldığı yapıların ön plana çıktığı görülmektedir. Tez konusu olan “karz-ı hasene dayalı finans / mikrofinans modeli”nin sürdürülebilir ve yaygın bir şekilde kullanılabilir olmasını hedeflediğimiz için, bu noktada BMT modelini oluşturan prensipler bizim açımızdan daha öne çıkmaktadır. Modeli kurgularken de bu prensiplerden yer yer istifade edilmiştir.

İşletme maliyetlerinin sürdürülebilir bir şekilde karşılanabilmesi meselesi esasen tüm STK’ların ortak problemlerinden bir tanesidir. Özellikle STK’ların ölçeklerinin büyümeye başlamasıyla kadrolu çalışan, fiziksel mekân vb. gibi ihtiyaçlar gündeme gelmekte, bu ihtiyaçların karşılanması ile ortaya çıkan masraflar çoğu zaman gelen bağışlarla karşılanmaktadır. Ancak bu bağışların düzenli olmaması ve dönemsel dalgalanmalara tabi olması, ilgili kurumların işletilmesi açısından zorluklar yaşanmasına ya da finansör kişi ya da grupların güdümüne girme gibi problemlerle yüz yüze kalınmasına sebebiyet verebilmektedir. Bu durumlar, yer yer STK’nın kuruluşundaki temel hedeflerinden sapmasına ya da kapanmasına kadar varan sonuçlar oluşturabilmektedir.

Tarihte, İslam ekonomisinin kadim kurumsal yapılarından olan vakıf yapılarında bu problem daha ziyade vakfedilen malların bir kısmı ile akar oluşturularak giderilmiştir. Esasen vakfa konu olan tüm mallar akar ya da akar hükmünde olan mülklerdir (Döndüren, 2016: 14). Ancak burada akardan kastımız gelir üretmeye devam eden mallardır (sadece gayrimenkul mallar değil). Bu uygulamalarda genelde vakfin mal varlığını bağışlayan kişi, vakfettiği paranın bir kısmı ile gayri menkul alımı ya da para vakıflarında olduğu gibi, işletilmesinden gelir elde edilebilecek yatırımlar yapmış, vakfin temel hedefi olan hayırları da bu akarlardan / gelirlerden karşılamıştır. Bu sayede birçok han / hamam gibi yapı hem vakıflar aracılığı ile finanse edilmiş hem de vakfin sağlıklı bir finansal yapıya kavuşması sağlanmıştır (Kala, 2019: 15). Ancak günümüzde böylesi büyüklükte bir ilk yatırımı bulmak birçok STK açısından mümkün olamamaktadır.

Dolayısı ile kurgulanacak modelin örgün bir şekilde uygulanabilmesi, başka bir akar / gelir modelini gerektirmektedir. Günümüzde öne çıkan başarılı örneklerden Bangladeş İslam Bankası (IBBL) bu problemi, bir İslami banka bünyesinde İslami mikrofinans organizasyonunu gerçekleştirerek çözmüştür. Bu organizasyon finansal olarak banka gibi bir yapıdan beslendiği için dışarıdan herhangi bir bağış almadan hizmetlerini rahatlıkla sürdürebilmektedir.

Uhuvvet uygulamasında ise, organizasyonun kurucusu olan tanınmış akademisyenin çevresindeki iş ve devlet adamları ile mevcut sosyal ağlarını etkin bir şekilde kullanması ile geniş çaplı finansmana erişilebilmiştir. Zamanla sistemin başarısı bu iletişim başarısını da desteklemiş ve hareket kar topu gibi büyümeyi başarabilmiştir. Tabii ki bu kurumlar gönüllülük prensibini de iyi adapte etmiş ve birçok toplantılarını sosyal alanlara kaydırarak giderlerini de olduğunca minimize etmeye çalışmışlardır.

Ancak her iki modelin de küçük lokal topluluklar tarafından örgün olarak kullanılabilmesi çok kolay gözükmemektedir. BMT modelinde ise, bir yanda (beytülmal tarafında) zenginden fakire doğru hibe ve karz-ı hasen mikrokredileri ile fon aktarımı yapılmış, yani infak yoluyla fonlama yapılmıştır. Diğer taraftan da organizasyonun diğer bir ayağı olan temvil tarafı ile KOBİ'lere yönelik kâr güden İslami finans uygulamaları yapılarak gelir oluşturulmuştur. Ticari tarafta elde edilen gelirler kurumun giderlerini karşılamakta ve hayır kısmının hizmetlerini rahat bir şekilde yürütebilmesine imkân tanımaktadır.

Bu tezin önerisi olan karz-ı hasene dayalı finans / mikrofinans modelinde de BMT'lerde bulunan hibrit alt yapı esas alınmıştır. Ancak yapının bir tarafında beytülmalın fonksiyonları ya da teavün-dayanışma kapsamında olan klasik infak hizmetleri genel olarak korunurken, beytül temvil yapısı tamamen değiştirilmiştir. Beytül temvil tarafındaki yaygın kâr amacı güden İslami finans uygulamaları yerine, karşılıklı karzlaşmaya dayanan tekarüz yapısı kurgulanmıştır. Bu yapı ile dayanışmaya dayalı karz kullanımını mikrofinansın ötesinde fakir olmayan bireylerin de kullanımına açılmıştır. Yani beytülmal tarafındaki zenginden fakire doğru fon akışı ile yapılan dayanışma, tekarüz ile toplumun tüm tarafları arasına yayılmıştır. Tekarüz tarafında verilecek olan hizmet için gerçek hizmet maliyetini aşmayacak makul bir bedel talep edilmekte, ayrıca burada biriken fonun bir kısmı karz-ı hasene dayalı mikrokrediler için ayrılırken, bir kısmı da işletilmek ve gelirleri ile kurumsal giderler karşılanmak üzere kurumun kullanımına ayrılmaktadır. Böylece kurumsal giderlerin sürdürülebilir şekilde karşılanabilmesi için, teavün tarafından gelecek düzensiz gelirlere ek olarak, tekarüz tarafından da kuruma düzenli bir gelir elde etmek için ihtiyaç duyulan fonları karz olarak almak mümkün olacaktır.

Karz-ı hasene dayalı mikrofinans modeli, BMT modeline göre daha sürdürülebilir bir yapı sunmaktadır, çünkü hem teavün fonu hem de tekarüz fonu tarafında toplanan fonlara herhangi bir ücret ödenmemektedir. Böylece bu bölümün başında

sürdürülebilirlik konusunda karşılaşılan; karz-ı hasene konu olacak fonların uygun maliyetle (mümkünse sıfır maliyetle) bulunabilmesi, işletme maliyetlerinin sürdürülebilir bir şekilde karşılanabilmesi ve fakir bireylerin kalıcı olarak yoksulluk ile borç yükünden kurtarılabilmesi problemlerinin çözümleri de çok daha mümkün hale gelecektir. İlgili yöntem ilk iki maddeyi direkt çözerken, üçüncü madde ile ilgili olarak da fakir bireylere verilen mikrokrediler için ücretsiz fon sağlayarak karz-ı hasen verilebilmesine imkân sağlamaktadır. Böylece ilgili kitlenin üzerindeki finansal yükü minimize ederek başarı ihtimallerini arttırmaktadır.

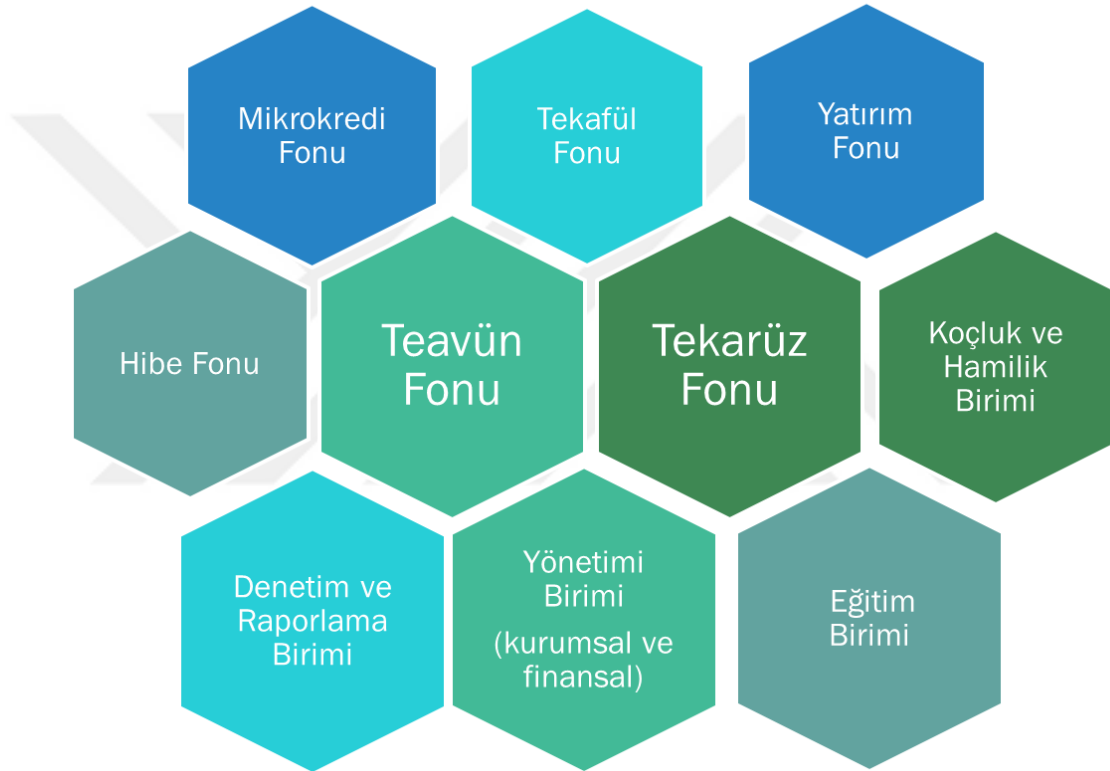
4.3. Karz-ı Hasene Dayalı Finans / Mikrofinans Modeli (KHDF/M)

Karz-ı hasene dayalı finans / mikrofinans modelinde daha önce de belirtildiği üzere teavün ve tekarüz fonları ana yapıyı oluşturmaktadır. Geleneksel sandık yapılarına ya da BMT'lerin beytülmal tarafına benzer bir yapıda olan teavün fonuna kaynak olarak infak kapsamındaki sadaka / bağış ve zekâtlar alınırken, karz-ı hasene dayalı mikrokrediler ve gerekli durumlarda bazı hibe yardımları da bu havuzdan fonlanacaktır (Toplanan zekâtların karz olarak kullanılmayacağı ve sadece harcanması uygun görülen sekiz alan kapsamında kullanılacağını, bu konunun ileride detaylı olarak açıklanacağını belirtmekte fayda vardır). Bu fon içerisinde alt fonlar olarak karz-ı hasene dayalı kredilerin kullanıldığı mikrokredi ve hibe fonları da yer alacaktır.

Tekarüz fonunda ise katılımcılar cari hesap benzeri bir yapı ile fonlarını yatırarak kaynak oluştururken, ihtiyaç duyduklarında da karz-ı hasen ile borç alabileceklerdir. Bu fondan karz-ı haseni kullanan taraf, işlemin gerçek maliyeti ile sınırlı olmak üzere bir masraf ödeyecektir. Ayrıca tekarüz havuzuna yatırılan paraların %10'u teavün havuzuna, ihtiyaç sahiplerine karz-ı hasene dayalı mikrokredi olarak kullanılmak üzere borç verilecektir. Bir diğer husus ise, kurum giderlerini desteklemek için, değerlendirilerek gelirlerinden istifade edilmek üzere, tekarüz fonunun %20'lik bir oranı da yatırım fonuna borç olarak verilecektir. Bu oranlar kurum teşekkül ettikten sonra oluşacak ihtiyaçlara göre düzenlenebilecektir, ancak her iki fona karz-ı hasen olarak kullanılan fonun toplamı, tekarüz tarafındaki borçlanma ihtiyacının karşılanabilmesi adına, %30'u aşamayacaktır. Yatırım fonuna aktarılan meblağlar riski minimum olan yatırım araçlarında değerlendirilerek, gelirleri kurum giderleri için kullanılacaktır. Bölümün ilerleyen kısımlarında her bir birim detaylı olarak açıklanacaktır. Tekarüz havuzundan yararlanacak bireylerden teminat (ya da kefil)

talep edilecektir.

Zikredilen fonlara ek olarak bir tekafül fonu oluşturulacak ve karz-ı hasen kullanan bireyler arasında ekstra bir dayanışma kuşağı daha oluşturulacaktır. Karz-ı hasen borcu alanlar aldıkları karzın belli bir yüzdesi oranında prim ödeyerek (örneğin %1) tekafül fonuna dahil olacaklardır. Böylece basiretli ve dürüst tüccar olarak hareket edilmesine rağmen, aldığı karzı ödeyemeyecek bireylerin borçları bu fondan sisteme yük olmadan kapatılacaktır. Ayrıca kredi kullananlar arasında, kendilerinin ya da ailelerinin başına bir felaket gelenlere de (doğal afet, ölüm vb.) bu fondan yardımda bulunulacaktır.



Şekil 4.1: KHDF/M Modeli Fon ve Birimleri

KHDF/M modelini kullanan tüm kullanıcılar, aldıkları ve / veya kullandırdıkları fonlara göre bir puanlama sistemine tabii olacaklardır. Özellikle borç geri ödemelerinde göstermiş oldukları performans, gelecek dönem borç alabilirliklerini belirlerken, tekarüz tarafında yatırılan fonlardan alınan puanlar da ağırlıklı olarak mevcut fonların kullanım önceliklendirmesinde değerlendirilecektir.

İlgili birimlere ek olarak, eğitim birimi altında daha önce de önemi vurgulanan kapasite inşasına yönelik ve iktisadi yaklaşımlardaki zihinsel farkındalığın artırılacağı eğitimler de sistem içerisinde oldukça önemli bir yere oturmaktadır. Burada özellikle tarihi olarak büyük bir birikimin yer aldığı ahilik sisteminde yer alan kapasite inşa

modelindeki prensipler baz alınacak, günümüz koşullarına göre biçimlendirilerek kullanılacaktır. Bu eğitimler;

- Girişimcilik ve finans eğitimi,
- Girişimciliğin gerçekleştirileceği sektöre dair teknik eğitim,
- Etik / İslam ekonomisi / fitrat eğitimi,
- Sosyal girişimcilik eğitimi ve uygulaması,

alanlarında verilecektir.

Eğitim birimi ile irtibatlı olarak fakir girişimcilere yönelik koçluk / hamilik hizmetleri de koçluk ve hamilik birimi altında verilecektir. Böylece özellikle tekarüz tarafında iş deneyimi olan gönüllü üyeler ile daha önce mikrokredi alarak başarılı olmuş fakir girişimcilere verilecek kısa eğitimler sonrasında, mikrofinans tarafında karz-1 hasen kullanan fakir girişimcilere koçluk / hamilik hizmeti verilecektir. Bu vesileyle hem zengin ile fakir arasındaki kardeşlik ilişkileri geliştirilecek hem de tecrübesiz olan mikrokredi kullanıcılarına deneyim aktarımı gerçekleşecektir.

KHDF/M modelinin en önemli ayaklarından bir tanesini de denetim ve raporlama birimi oluşturmaktadır. Günümüzde ister STK'lar tarafında ister iktisadi girişimler tarafında olsun çok ortaklı yapılarda yaşanan en büyük problemlerden bir tanesini güven problemi oluşturmaktadır. Maalesef gerekli denetim ve şeffaflığın yeterince kurumsallaştırılamaması, iyi niyetli başlayan birçok girişimin belli boyutlara ulaştığında suiistimal edilmesine açık kapı bırakmaktadır. Zihinsel olarak “kendi çıkarını maksimize etme” prensibinin giderek daha çok benimsendiği toplumumuzda da bu tarz zaafı suiistimal eden insanlar çıkabilmektedir. Halbuki anonim şirketler gibi sadece kâr amacı güden ve yer yer sert rekabetin yaşandığı iş yapılarında bile gerekli denetim ve şeffaflık sağlandığı zaman, sistemin gayet sağlıklı bir şekilde işlediği görülmektedir. Hayır amacı güden STK ya da iş girişimlerinde denetim yapıları düzgün bir şekilde kurulur ve şeffaflık sağlanırsa, bahsi geçen etik problemlerin rahatlıkla önünün alınabileceği aşikardır.

Sonuç itibariyle KHDF/M modeli yoksulluğu gidermek ve toplumsal dayanışmayı arttırmak için bütünsel bir yaklaşım göstererek karz-1 haseni baz alan ve toplumun tüm gelir gruplarına hitap eden bir yapı olarak kurgulanmaktadır. Dünyadaki diğer İslami mikrofinans kurumlarının karşılaştıkları problemler göz önüne alınarak yapılandırılan bu modelde, finansal sürdürülebilirliğin tekarüz hizmeti ve infak ile elde edilen gelirlere sağlanması hedeflenmektedir. Ayrıca yoksulluğun kalıcı olarak

giderilmesinde kapasite inşasının önemi derinden kavranmış ve bu konuda kadim tarihimizde yer alan ahilik sistemindeki prensiplerden faydalanılmıştır. Böylece karz-ı hasene dayalı mikrofinans alanında da bütüncül bir yaklaşım ile yeni bir model önerilmiştir.

4.3.1. Teavün Fonu

KHDF/M modelinin iki ana ayağından birini oluşturan teavün fonu, temel olarak zenginden fakire doğru uzanan bir infak modelini benimsemektedir. Bu fonun amacı fakir girişimcilere kendi ayakları üzerinde durabilecekleri bir iş imkânı için gerekli finans ve eğitim desteğini sağlamaktır. Bu fonun omurgasını da karz-ı hasene dayalı mikrokredi oluşturmaktadır. Ayrıca bu finansmanın tamamlayıcı unsurları olarak bazı hibe yardımları ve kapsayıcı bir eğitim programı da devrede olacaktır.

Teavün fonu, İslam tarihinde ve özellikle Osmanlı'da sıklıkla görülen sandık yapılarına oldukça benzemektedir. İslam tarihine bakıldığında zaman Hz. Muhammed (SAV) döneminden başlayarak devlete ait gelirler (zekâtlar da dahil) beytülmalda toplanmış ve devlet ihtiyaçlarının yanı sıra fakirlere yönelik yardımlar da hem hibe hem de karz-ı hasen olarak bu kurumdan sağlanmıştır. Beytülmaldaki hayır işleri daha sonraki devirlerde sandık yapıları altında hayat bulmuştur. Bu yapılarda infak kapsamında toplanan fonlar ihtiyaç sahiplerine hibe ve karz-ı hasen yolu ile kullanılmış, toplumsal dayanışma ile fakirlik probleminde ciddi bir çözüm alternatifi sunulmuştur. Günümüzde de BMT'lerin beytülmal tarafı benzer bir yapıyı sunmaktadır. Bu yapılarda da benzer kaynaklarla toplanan fonlar hibe ve karz-ı hasene dayalı mikrokredi ile kullanılmaktadır.

4.3.1.1. Fon Kaynakları

Teavün fonunda da sandık ve beytülmal uygulamalarına benzer şekilde sadaka / bağış, zekât ve tekarüz fonundan alınacak ödüncüler, fonun kaynaklarını teşkil edilecektir. Bu kaynaklar, teavün fonunun alt fonları olan karz-ı hasene dayalı mikrokredi ve hibe fonları ile eğitim giderlerinde değerlendirilecektir (Zekât kaynağı sadece hibe için kullanılacaktır).

Fon toplama tarafındaki ana kayaklardan biri olan sadaka ve bağışlar fonun tüm giderleri için rahatlıkla kullanılabilir. Hem kurumsal giderlere hem de teavün fonuna bağlı fonlar ile eğitim giderlerine bu kaynaktan gelen fonların sarf edilmesinde bir beis yoktur.

Zekât tarafından gelen bağışların ise kullanım alanları daha kısıtlıdır. Zekâtın kullanılabilmesi için alanlar Tevbe suresi 60. ayette; fakirler, miskinler, zekât toplamakla görevlendirilen memurlar, kalpleri İslam'a ısındırılmak istenen kimseler, esaretten kurtulacaklar, borçlular, Allah yolunda cihat edenler ve yolda kalmış olanlar olarak sınırlandırılmıştır.

Her ne kadar zekât, karz-ı hasen olarak kullanılamazsa da karz-ı hasen borcunu geri ödeyemeyenlerin borcunun kapatılmasında kullanılabilir. Böylece karz-ı hasen mikrokredisi ile öncelikle fakir girişimcilerin ekonomik durumu düzeltilmeye çalışılacaktır. Ancak bunda başarılı olunamaz ve fakir girişimci borcu geri ödeyemezse, mikrotekafül fonu ile borç kapatılma yoluna gidilecektir. Mikrotekafül fonunun da yetersiz kaldığı durumlarda ise zekât parası ile borcun tamamı veya bir kısmı alacaklıya ödenerek borcunun ekonomik olarak daha kötü bir duruma düşmesi engellenmiş olacak, hem de mikrokredi fonunun parası korunacaktır.

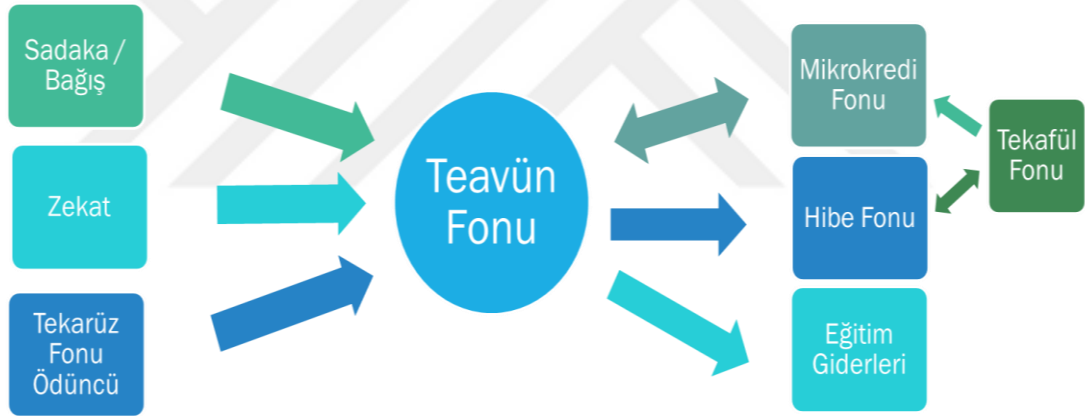
Ayrıca fiziksel olarak bir engeli olmamakla birlikte herhangi bir zanaatı da olmayan kimselere iş eğitimi verilerek bu kimselerin üretim sürecine katılması da temin edilmeye çalışılacaktır. Böyle bir durumda kişinin eğitim sürecinde temel ihtiyaçlarını görebilmek için hibe ile desteklenmesi ve sonrasında öğrendiği işi kurmak için karz-ı hasen ile finanse edilmesi gibi hibrit uygulamalar da mümkündür. Hibe edilecek fonlar zekâttan karşılanabilir.

Zekât, teavün fonu için çalışan görevlilerin maaşlarının ödenmesinde de kullanılacaktır. “Zekâtı toplayan memurlar” statüsü bu kullanım için uygun bir kapı açmaktadır. “Günümüze uygun söyleyişle, bu pay, zekât gelirinin tarh, tahsil, koruma, harcanma vb. işleri için istihdam edilen bütün memurların maaş ve emekliliklerini içine alır” denmektedir (Hamidullah, 1999: 198; Akyüz, 2006 :529).

Zekâtın kullanılabilmesi için bir başka alan da daha önce bahsi geçen, verilen karz-ı hasen mikrokredilerinde oluşabilecek kur farkının hibe yolu ile kapatılmasıdır. Tekarüz fonunun detaylarında bahsedileceği üzere, bu fonda karz alan ve verenlerin parası enflasyon oranına yakınsayan bir TL / döviz / altın sepeti üzerinden tutulacak ve parasını yatırımcıların alım gücü korunacaktır. Mikrokredi fonunu besleyecek kaynaklardan bir tanesi de tekarüz fonundan gelecek karz ödünçleri olacaktır. Bu fonlar tekarüz fonuna geri ödeneceği için alındığı sepet cinsinden geri ödenmek durumundadır. Dolayısıyla TL ile verilecek karz-ı hasen mikrokredilerinin geri ödendiği tarihte oluşacak fark, teavün fonu tarafından hibe olarak fakir girişimciye verilmiş olacaktır. Böylece fakir girişimcilerin üzerindeki kur yükü kaldırılmış

olacaktır. Zekât ayrıca fakir bireylerin kendi ayakları üzerinde durabilecekleri zihinsel donanımı sağlamak amacıyla verilecek eğitim harcamaları için de kullanılabilir. Zekâtın kullanılacağı bir diğer alan da çok fakir kesimden gelebilecek girişimcilere mikrokredi ile birlikte küçük bir başlangıç sermayesinin de hibe edilmesidir. Böylece çok fakir olan ve ilk etapta karz-ı haseni bile geri ödeyemeyecek durumda olan girişimciler, yapılan hibe ile başlatacakları işlerinde karz-ı hasen kullanabilir seviyeye getirilmiş olacaktır.

Teavün havuzunun bir diğer fon kaynağını da tekarüz havuzlarından gelen karzlar oluşturacaktır. Bu kapsamda tekarüz havuzuna yatırılan paraların cüz'i bir kısmı (%10) ihtiyaç sahiplerine karz-ı hasene dayalı mikrokredi olarak kullanılmak üzere teavün havuzuna borç verilecektir. Bu borç yukarıda da bahsedildiği üzere enflasyon oranına yakınsayan bir TL / döviz / altın sepeti üzerinden hesabı tutulacak ve geri ödemesi de bu para ve emtia üzerinden yapılacaktır. İlgili ödünçler sadece mikrokredi fonunda değerlendirilebilecektir.



Şekil 4.2: Teavün Fonu Finansman Akış Diyagramı

4.3.1.2. Mikrokredi Fonu

Teavün fonunun belkemiğini oluşturan mikrokredi fonu ile karz-ı hasene dayalı krediler verilerek fakir girişimcilerin kendi işlerini kurmak için ihtiyaç duydukları finansman sağlanmış olacaktır. Karz-ı hasen ile ilgili oluşması beklenen tüm maliyetler hibe fonu tarafından üstlenilerek, yoksul girişimcilerin sırtındaki yük olabildiğince hafifletilmeye gayret edilecektir. Bu fonda bireysel model takip edilecek olup (grup modeli değil), olabildiğince girişimci için sağlanan fon ile alınacak malzemelerden, teminata uygun olanlarının teminat olarak alınması planlanmaktadır. Kalan kısımlar için de kefil talep edilecektir (eğer mümkünse). Krediler kısa vadeli (1

seneye kadar) olarak verilecek olup, kurumla girişimci arasındaki güvenin sağlanmasına yönelik olarak küçük meblağlardan başlanarak, borç geri dönüşleri başarılı olarak gerçekleştirildikçe artan hacimlerde krediler verilebilecektir. Bunun için bir puanlama sistemi ve kurumun kendi kredi tarihçesi oluşturulacaktır. Mikrofinans fonunun verimli çalışabilmesini temin etmek için mikrotekafül uygulaması gerçekleştirilecek ve batık krediler ile ilgili mikrokredi fonuna ekstra bir yük bindirilmemeye gayret edilecektir.

Karz-ı hasen kredisinin kullandırılmasında oluşacak; hizmet maliyet bedeli, mikrotekafül prim ödemeleri, tekarüz fonundan gelen kaynakların kur farkları gibi ek finansal yükler hibe fonu tarafından karşılanacaktır. Yani 10.000 TL kredi çeken bir girişimci başka hiçbir maliyete katlanmadan borcun sonunda toplam 10.000 TL geri ödeyecektir. Belirlenecek hizmet maliyet bedeli, oransal olmayacak, gerçekten özel olarak verilen hizmetin maliyetini aşmayacaktır.

Mikrokredi fonunu desteklemek üzere mikrotekafül fonu kurulması planlanmaktadır. Alınan kredilerin %1'i oranında mikrotekafül fonuna prim ödemesi yapılması talep edilecektir. Bu prim hibe fonu tarafından karşılanarak fakir girişimcilere ek bir yük oluşturulmayacaktır. Uzun vadede oluşacak batık oranları ve mikrotekafül fonunun performansına göre bu oran değiştirilebilecektir. Mikrotekafül fonunda biriktirilen paralar, değer kaybı yaşanmaması adına, karz-ı hasen hesaplarındaki oransal yapı ile altın / döviz sepeti yapılarak tutulacak, katılım bankalarının katılım hesaplarında da tutulabilecektir. Uzun vadede KHDF/M kurumunun belli bir büyüklüğe ulaşması durumunda kurum bünyesindeki farklı fonlar ortak bir yönetim altında kısmi olarak borsa yatırım ortaklıkları gibi ortaklık yapılarında da değerlendirilebilecektir.

Mikrokredi fonunun ana finans kaynağı teavün fonudur. Bu fondan gelecek olan finansmanın haricinde tekarüz fonundan gelecek karz-ı hasenler de mikrokredi fonuna kaynak oluşturacaktır. İlk etapta tekarüz fonuna yatırılan paraların %10'unun mikrokredi fonuna borç olarak verilmesi planlanmaktadır. Ancak gelecek fon TL / döviz / altın sepeti şeklinde olacağı için, mikrokredi kullandırım tarafında TL ile verilen borcun başlangıç ve bitiş tarihleri arasında kur farkı oluşacaktır. Detayları hibe havuzunda anlatılan bu durumdan oluşan fark da hibe havuzundan karşılanacaktır.

İlk etapta mikrokredi ile ilgili oluşan bedellerin müşteriden alınmayarak hibe fonundan karşılanması konvansiyonel finans uygulamaları mantığına ters düşer gibi gözükse de yapının temel mantığının hayra dayanması sebebi ile uzun vadede finans kaynaklarını güçlendirecek bir etkiye sahip olacağı düşünülmektedir. Faizin çok net bir şekilde

sistemde yer almaması, ayrıca kullanıcılardan hiçbir ad altında bir bedel talep edilmemesi, zaten zekât ve sadaka verenlerin beklentisi olan paranın tam helal ve faydalı bir şekilde kullanılması beklentisini karşılayacağı için, zamanla sadaka / bağış ve zekât yoluyla kaynak aktarımının daha da güçleneceği öngörülmektedir.

Mikrokredi işlemlerinde fakir girişimciler üzerinde büyük psikolojik baskılar oluşturabilen grup modeli değil bireysel model takip edilecektir. Bu çerçevede girişimci için sağlanan fon ile alınacak malzemelerden uygun olanlarının teminat olarak alınması planlanmaktadır. Örneğin geri dönüşüm atıklarını daha verimli toplamak için sepetli motosiklet alınan girişimcinin motosikleti, ya da dikiş kabiliyeti olan girişimcinin verimini arttırmak üzere almak istediği dikiş makinesi teminat olarak alınacaktır. Ancak alınan malların haczedilmesini gerektiren durumlarda ilk alış fiyatından çok daha düşük bir ederi olacağı için, söz konusu mallar verilen kredi miktarını teminat altına almaya yetmeyecektir. Teminatın yetmediği kalan kısımlar için de girişimciden kefil talep edilecektir (mümkün olduğu kadar). Tabii ki haciz süreçleri kredinin geri tahsil edilmesinde en son çare olarak düşünülecek ve ağırlıklı olarak girişimciler tarafındaki olası suiistimallerin önüne geçecek bir enstrüman olarak kullanılacaktır.

Mikrokredi verilirken kadın ya da erkek ayrımı yapılmayacaktır. Konvansiyonel mikrofinansdaki ağırlıklı olarak ya da sadece kadınlara yönelik mikrokredi verilmesinin, erkeklerin kadınlar üzerinden kredi almaları ve yükümlülüklerin kadınlara kalması ya da ailevi bazı problemlere yol açabildiği daha önceki bölümlerde belirtilmişti. Dolayısıyla verilen kredilerin tüm aileyi desteklemesi öncelenecektir.

Verilmesi planlanan mikrokredilerin kısa vadeli (1 senenin altında sürelerde) olarak verilmesi planlanmaktadır. Verilmesi planlanan kredilerin limitlerinin küçük olması ve takip sürecini kolaylaştırması açısından bu yöntem takip edilmektedir. Ancak kredinin başarı ile ödenmesi durumunda girişimcinin işini büyütebilmesi doğrultusunda yeni kredi de sağlanabilecektir. Kredilerin sağlıklı bir şekilde geri alınabilmesi ve girişimcilerin ödeme disiplin ve motivasyonlarının sağlanmasını teminen, mikrokredilerin ilk seferde 10.000 TL'yi aşmayacak hacimlerde verilmesi planlanmaktadır. Borç geri dönüşleri başarılı olarak gerçekleştirilirse 2. adımda 15.000 TL'ye kadar ve 3. ve son basamakta ise 20.000 TL'ye kadar artan hacimlerde krediler verilecektir. Bu limitler KHDF/M kurumu yönetim kurulu tarafından zaman içerisinde ihtiyaca göre güncellenebilecektir. Aşamalı kredi sisteminde ilerlenebilmesi için performans bazlı bir puanlama sistemi düzenlenerek, kurumun müşteri bazlı kredi

tarihçesi oluşturulacaktır.

Mikrokredi kullanıcılarına tasarruf alışkanlığı kazandırmak üzere aylık ödemelerinin %5'i oranında zorunlu tasarruf da talep edilecektir. Zorunlu tasarruf hesabında biriken paralar kredinin son taksit ödemesinden düşülerek girişimciye geri aktarılmış olacaktır. Bu hesaplarda biriken paralar girişimciden karz olarak alınacak, böylece hem çok küçük oranda da olsa girişimci ile kurum arasında bir tekarüz ilişkisi oluşturularak girişimcinin daha vakarlı durmasına imkân sağlanmış olacak hem de uzun vadede mikrokredi programını başarı ile bitirebilen girişimcilerin teavün fonundan tekarüz fonuna geçişlerinin zihinsel alt yapısı oluşturulacaktır. Bir diğer beklenen fayda da bu hesaplarda biriken paraların karz olarak alınmasından dolayı diğer mikrokredilere de kaynak olarak kullandırılması olacaktır.

a) Mikrokredi Fonu Başvuru Süreci

Fakir girişimcilerin teavün havuzundan kredi başvurusunda bulunmaları için ilk etapta iş fikirleri ile kuruma gelerek başvuru formlarını almaları gerekecektir. Kurum tarafından mikrokredi havuzunun fon durumuna göre başvuru tarihleri açıklanarak başvurular toplu alınacaktır. Başvuru formlarında kişi ile ilgili bilgiler talep edilecektir. Kişinin gelir durumunu da bu belgelerde ortaya koyması talep edilecektir. Formları alınan girişimciler bir ön elemeye tabii tutularak potansiyel görülenler ikinci aşama olan fizibilite aşamasına geçeceklerdir.

Fizibilite aşamasında girişimcilere bir günlük kısa bir eğitim ve uygulama ile iş fikirlerini kısa ve basit bir fizibilite raporuna dönüştürmelerine yardımcı olunacaktır. Daha önce farklı kurumlardan (İSMEK, KOSGEB gibi) girişimcilik eğitimi olanların belgeleri kabul edilerek eğitime tabii tutulmadan aynı fizibilite raporu kendilerinden talep edilecek ve bu eğitime sahip girişimciler için sertifikaları değerlendirmelerde pozitif bir etki oluşturacaktır.

Fizibilite raporunu kuruma teslim eden girişimciler ikinci bir elemeye tabii tutularak başarılı olanlar mülakata çağrılacaktır. Mülakatı başarılı olan girişimciler kurum görevlileri tarafından ev ve varsa iş yerlerinde ziyaret edilecektir. Bu mülakatlarda girişimcinin ailesinin de bulunması talep edilecek ve kendilerinin de bu kredi için rızaları aranacaktır. Ayrıca başvuru formlarında yer alan bilgilerin doğruluğu da kişinin yaşadığı ortamda olabildiğince analiz edilmeye çalışılacaktır.

Bu aşamadan da pozitif geri dönüş alınan adaylardan teminat ve kefil talep edilecektir. Daha sonra karşılıklı anlaşma imzalanarak kredi süreci başlayacaktır. Anlaşmada,

alınan karz-ı hasen bedeli ve taksit ödemeleri ile ilgili bilgiler yer alacaktır. Ayrıca teminat ve kefil ile ilgili belgelerin de yer alacağı anlaşmada kişinin ilgili karz-ı hasen kredisinin kendisine hayır amaçlı verildiğine ve bunun geri ödenmesi hususunun ticari bir borcun ötesinde manevi bir borç olduğunun farkında olduğuna dair bir metni de okuyarak imzalaması talep edilecektir.

Tekrar eden başvurularda girişimcinin önceki dönem performansını ortaya koyan kredi puanına bakılacak ve yeni kredinin kullanımı ile ilgili kısa bir fizibilite raporu daha talep edilecektir. Başarılı bulunan adayların kredi hacmi arttırılarak kredisi yenilenecektir.

Ayrıca girişimcilere KOSGEB hibe ve kredileri ile ilgili de bilgilendirme yapılacaktır. Projeleri uygun olan girişimciler KOSGEB hibe ve kredilerine başvurmak üzere yönlendirilecektir. Bilindiği üzere KOSGEB hibe ve kredilerinde %70-80 arası oranlarda projeler desteklenmektedir. Ayrıca kredi ve hibe kapsamında önce harcama yapılmakta sonra yapılan ilgili harcamalar belgelenerek ilgili fon diliminin alınabilmesi için müracaat edilmektedir. Ancak bu belgelerin onayından sonra ilgili harcama tutarı kadar para girişimciye ödenmektedir. Bu da en az birkaç aylık bir sürece tekabül etmektedir. Yani KOSGEB fonlarına başvurarak projesini hayata geçirmek isteyen girişimcilerin proje başlangıcında belli bir miktar parası olmak durumundadır. KHDF/M kurumundan temin edilecek mikrokredi bu başlangıç sermayesini sağlayabilecek ve çok fakir girişimcilerin de KOSGEB kredi ve hibelerine erişimlerinde tamamlayıcı bir kredi olabilecektir. Böylece girişimci mikrokredinin çok ötesinde bir hibe ve kredi imkanına kavuşabilecektir.

4.3.1.3. Hibe Fonu

Teavün fonunun bir diğer alt fonu da hibe fonudur. Hibe fonu ile mikrokredi kullanan fakir girişimcilerin yükünü hafifletecek yardımların yapılması hedeflenmektedir. Öncelikle bu mikrokredilerin kullandırımında oluşan masraflar; hizmet maliyet bedeli, tekarüz fonundan gelen kaynakların kur farkları, mikrotekafül primleri ve olası mikrotekafül fonundan karşılanamayan batık krediler vb. bu fondan karşılanacaktır. Ayrıca mikrokredi kullanıcılarının planladıkları iş modelini hayata geçirirken ihtiyaç duyabilecekleri acil ihtiyaçların da bu fondan karşılanması planlanmaktadır.

Hizmet maliyet bedeli, ilgili kredilerin kullandırılmasında ortaya çıkan gerçek maliyeti aşmayacak şekilde belirlenecek olup, ilgili kurumun maliyetlerinin bir kısmını karşılamak üzere kullanıcılardan talep edilecektir. Bu maliyetin fakir girişimciler

üzerinde yük oluşturmaması amacıyla hibe fonundan karşılanması hedeflenmektedir. Böylece kurum olabildiğince kendi giderlerini verdiği hizmetlerden karşılama imkânı bulacaktır. Bu durum kurum içerisinde daha fazla hizmet üretilmesini de teşvik edecektir.

Mikrokredilerin kullandırımında oluşması beklenen bir diğer masraf ise tekarüz fonundan gelen kaynakların kur farklarıdır. Tekarüz fonu bahsinde detayları aktarılacak olan yapıda, fonlarını karz olarak fona aktaran ve fondan karz-ı hasen ile fon kullananlar için enflasyon oranına yakınsayan bir TL / döviz / altın sepeti üzerinden hesaplar tutulacak ve böylece parasını yatıranların alım gücü korunacaktır. Bu sepette yer alan para birimi ve emtiaların ağırlıkları, bir defa istatistikler ışığında son beş senenin enflasyonuna yakınsayacak şekilde hesaplanacak ve uzun yıllar değiştirilmeyecektir. Yukarıda da belirtildiği üzere mikrokredi fonunu besleyecek kaynaklardan bir tanesi de tekarüz fonundan gelecek karz / borç fonları olacaktır. İlgili fonlar tekarüz fonuna geri ödeneceği için alındığı sepet değerleri üzerinden geri ödenmek zorundadır. Bu durumda karz-ı hasen mikrokredilerinin alındığı ve geri ödendiği tarih arasında TL bazında fark oluşacak ve bu fark hibe fonu tarafından karşılanacaktır.

Karz-ı hasene dayalı mikrokredilerin, mikrotekafül ile sigortalanması düşünülmektedir. Mikrotekafül primlerinin de (kredinin %1'i) hibe fonu tarafından karşılanması planlanmaktadır. Mikrotekafül fonunda uzun vadede bir fon fazlalığı oluşması durumunda, yöneticilerin kararı ile bir miktar fon hibe fonuna geri ödenecektir. Benzer şekilde olası batık krediler karşısında ilgili zaman diliminde yeterli kaynak olmaması durumunda bu krediler hibe fonu tarafından karz-ı hasen fonuna ödenecektir.

Böylece karz-ı hasen ile mikrokredi kullanan fakir girişimciler sadece TL bazında aldıkları kredi miktarı ile sınırlı bir geri ödeme imkanına kavuşmuş olacaklardır. Bu durum hem ilgili kullanıcının kendi ayakları üzerinde durma şansını arttırmış olacak, hem de kullanıcı nezdinde verilen bu borcun tamamen hayır amacı ile verildiğinin altı çizilerek geri ödemediği takdirde manevi bir sorumluluk taşıdığı ifade edilecektir. Ayrıca tamamen iyilik düzleminde yapılan bu yardımlar ile kişinin kurum tarafından verilen bilinç eğitimlerine daha samimi yaklaşması şansı da elde edilecektir.

Hibe fonunun devreye girmesi planlanan bir diğer alan da herhangi bir zanaat ya da teknik bilgisi olmayan girişimcilere mikrokredi öncesi verilmesi planlanan iş eğitimi süreçlerinde ilgili kişilerin temel ihtiyaçlarını görebilmeleri için verilecek destekler

kapsamındadır. Bu destekler kapsamında fakir girişimcinin maddi durumu doğrultusunda, geçim ve yol masrafları karşılanabilecektir.

4.3.1.4. Eğitim Giderleri

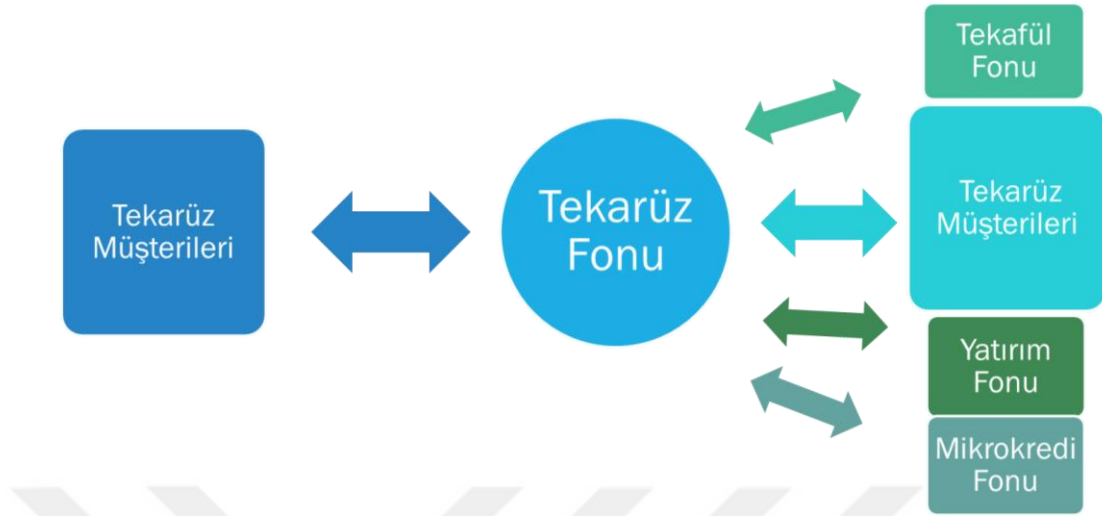
Daha önce de bahsedildiği üzere teavün fonu kapsamında verilen hizmetler fakir girişimci bireylerin ekonomik olarak kendi ayakları üzerinde durabilecekleri bir hale gelmelerini hedeflemektedir. Fakirlik problemi maddi olduğu kadar bilinç ile ilgili bir problem olarak da karşımıza çıkmaktadır. Bu doğrultuda ekonomik ihtiyaçların giderilmesine yönelik mikrokredi ve hibe fonlarının yanı sıra, fondan yararlanan yoksul bireylere bilinç ve kapasite inşasına yönelik eğitim faaliyetleri yürütülecektir. Bu eğitimlerin icrası için gerekli maddi kaynak da teavün fonundan karşılanacaktır. Özellikle öğretmenler tarafında gönüllülük öncelenecektir. Ancak hem öğretmenlere yönelik masraflar (yol masrafı ya da cüz'i bir takım öğretmen masrafları gibi) hem de eğitim malzemeleri gibi masraf kalemlerinin de ortaya çıkması, işin tabiatı gereği beklenen bir durumdur.

4.3.2. Tekarüz Fonu

KHDF/M modelinin teavün fonu ile birlikte iki ana ayağından birini tekarüz fonu oluşturmaktadır. Bu fonla karz-ı hasenin kullanımı, mikrofinansın ötesinde fakir olmayan bireylere de yaygınlaştırılmaktadır. Fon temel olarak orta (zekât verebilecek geliri olan) ve üst gelir grubunda yer alan bireylerin birbirleri ile dayanışması çerçevesinde karşılıklı karzlaşmasını esas almaktadır. Yani beytülmal tarafındaki zenginden fakire doğru gerçekleştirilen fon akışı ile yapılan dayanışma, tekarüz ile toplumun tüm tarafları arasına yayılacaktır. Katılımcılar cari hesap benzeri bir yapı ile fonlarını yatırarak kaynak oluştururken, ihtiyaç duyduklarında da karz-ı hasen ile borç alabileceklerdir. Ayrıca fon havuzunun cüz'i bir kısmı da mikrokredi fonuna ve kurum giderlerinin kısmen karşılanmasına yönelik olarak yatırım fonuna karz olarak kullanılmaktadır. Böylece tekarüz fonu katılımcıları, fakirlere yönelik karz-ı hasen vererek hayır da yapmış olacaklardır.

Tekarüz fonunda iş deneyimi olan katılımcılardan gönüllü olanlar, eğitim birimi ile irtibatlı olarak fakir girişimcilere yönelik koçluk / hamilik hizmetlerine de koç / hami statüsü ile katılabileceklerdir. Bu gönüllü üyelere verilecek kısa eğitimler sonrasında, ilgili üyeler mikrofinans tarafında karz-ı hasen kullanan fakir girişimcilere yönelik koçluk / hamilik hizmeti verebilecektir. Bu vesile ile hem varlıklı ile yoksul arasındaki kardeşlik ilişkileri geliştirilecek hem de tecrübesiz olan mikrokredi kullanıcılarına

deneyim aktarımında bulunulacaktır.



Şekil 4.3: Tekarüz Fonu Finansman Akış Diyagramı

4.3.2.1. Fon Toplama

Tekarüz fonuna karz-ı hasen ile para yatıracak üyelerin yatırdıkları paralar, altın, dolar, Euro ve TL'den oluşan bir sepete çevrilecek ve hesaplar bu şekilde tutulacaktır. Böylece fon sahiplerinin paralarının zamanla enflasyon karşısında değer kaybetmesinin önüne geçilmiş olacaktır. İlgili sepet hesaplanırken regresyon analizi ile son beş senelik enflasyon değerlerine en yakın sonucu veren altın, dolar, Euro ve TL kombinasyonu hesaplanacaktır. Böylece oluşturulacak sepette kullanılacak altın, dolar, Euro ve TL'nin yüzde değerleri belirlenecektir. Belirlenen değer uzun bir süre değiştirilmeyecek ve ancak enflasyon değerinden çok uzaklaştığı yönetim kurulu kararı ile belirlenirse, o zaman yeni bir hesaplama yapılarak fonda hesabı bulunan üyelere de bildirilmesi şartı ile hesaplar yeni sepete göre düzenlenecektir.

Bu uygulama hem karz-ı hasen alan tarafın hem de veren tarafın hakkını alım gücü olarak olabildiğince koruyarak “mallarınızı aranızda batıl yollarla yemeyin...” ayetinin işaret etmiş olduğu iki tarafın da hakkının korunduğu bir ilişki oluşturulmasını hedeflemektedir (Bakara 2/188; Nisâ 4/29). Tezin ilerleyen kısımlarında da belirtileceği üzere KHDF/M modelinin kooperatif değil vakıf / dernek gibi STK'ların bünyesinde bir sandık olarak kurulması planlanmaktadır. Dolayısı ile TL bazında bir fazlalığı (enflasyon farkını) kanun gereği para yatırımlara vermek mümkün değildir. Ayrıca enflasyon konusunda, hangi enflasyon endeksinin alınması gerektiği ve bu endeksin kişilerin gerçek enflasyonunu yansıtmayabileceği gibi yaygın tartışmalardan

da kaçınılmış olunacaktır. Bir diğer husus da enflasyonun geçmişe yönelik açıklanması dolayısı ile yaşanan hesap zorluklarıdır. Oluşturulacak sepet ile hem satın alma gücünde yaşanacak kayıpların önüne geçilirken, hem de hesap kolaylığı sağlamak ve tartışmalı alanlardan uzak durmak mümkün olacaktır. Ayrıca sepette yer alan tüm birimler fıkhi açıdan para kabul edildiği için, bunların karz çerçevesinde birbirleri ile olan değişimlerinde herhangi bir fazlalık olmadığı sürece caiziyeti bakımından da bir tartışmaya mahal verilmemiş olacaktır.

Bu sepette yer alan altın, dolar, Euro ve TL birimlerinin seçilmesinin sebebi ise, ilgili birimlerin yer yer ters çalışmasıdır (değer artış ve azalışlarında). Böylece bir birimde oluşabilecek aşırı hareketlilik diğer birimler tarafından dengelenecektir. Örneğin piyasalarda altın ve döviz genelde arz talep doğrultusunda ters çalışmaktadır. Ayrıca TL diğer tüm birimler ile ters bir ilişki içerisinde. Dolayısı ile bu farklı birimlerin birbirlerini dengeleyerek enflasyona daha yakın bir değeri de uzun vadede yansıtmaları mümkündür.

Fona parasını yatıran üyeler, yatırdıkları miktarı pratikte istedikleri anda çekebileceklerdir. Bu talepler yatırım fonundaki paralardan karşılanacaktır. Yatırım fonu, tekarüz fonuna karz verecek ve karz-ı hasen geri ödemelerinden gelen paralar ile ilk fırsatta tekrar bu karzlar yatırım fonuna geri ödenecektir. Pek muhtemel olmamakla beraber yatırım havuzundaki nakit yeterli olmazsa, tekafül havuzlarındaki paralar benzer şekilde devreye alınacaktır. Üçüncü bir önlem olarak da tekarüz havuzu ile ilgili oluşturulan anlaşma metnine (kanuni bağlayıcılığı olan), verilen karzın istenildiği vakit çekilebileceği ancak olağanüstü durumlarda 6 aylık bir vade içerisinde de geri ödenebileceği eklenecektir. Böylece kredi olarak kullanılan paralar geri döndükçe tüm taleplerin karşılanması mümkün olacaktır.

Fona yatırılan paralar işlem yükünün kontrol altında tutulabilmesi ve dalgalanmaları minimize edebilmek adına en az bir ay vade ile yatırılabilir. KHDF/M kurumu büyüdükçe ve kurumsal altyapılarını güçlendirdikçe bu süre kısaltılabilir. (Acil durumlarda üyenin talebi ve yönetimin onayı doğrultusunda bir aydan kısa vadede de üyenin parası geri verilebilecektir).

4.3.2.2. Karz-ı Hasen ile Fon Kullandırma

Tekarüz fonuna para yatıran üyeler, ihtiyaç duydukları zaman fona müracaat ederek karz-ı hasen ile borç alabileceklerdir. Borca olan talebin arzdan fazla olması durumunda, ki bunun norm olması beklenmektedir, borç alımındaki önceliklendirme

aşağıda detayları verilecek olan puanlama sistemi ile belirlenecektir. Fon kullanıcılarından işlemin gerçek maliyeti ile sınırlı olmak üzere bir masraf alınacaktır. Kullanılacak borç için teminat ve / veya kefil talep edilecektir. Borçların geri ödeme süresi maksimum 24 ay olacaktır. Borç alan üyelerin aldıkları borçla orantılı olarak tekafül sistemine dahil olmaları talep edilecektir. Borçlar fona yatırılan paraların tutulduğu altın, dolar, Euro ve TL’den oluşan sepet cinsinden geri ödenecektir.

Borç talep eden üyelerin, talep ettikleri borç hacmi kadar kredi vermeye uygun nakit, ilgili zaman diliminde tekarüz fonunda bulunmayabilir. Bu durumda müsait olan parayı kimin öncelikli olarak kullanacağı meselesi büyük bir önem arz etmektedir. Fondaki para karz-ı hasen ile verildiği için, piyasadaki diğer borç kaynaklarına göre en düşük alternatif maliyete sahip olması beklenmektedir. Dolayısı ile karz-ı hasen ile borç almaya talebin yüksek olması eşyanın tabiatına uygun olacaktır. Bu durumda adil bir önceliklendirme yapılabilmesi için nesnel kriterlere göre belirlenmiş bir puanlama sistemine ihtiyaç duyulmaktadır.

Puanlama sistemi aşağıda görülen tabloda yer almaktadır:

Tablo 4.1: KHDF/M Modeli Üye Kredi Puanlaması Sistemi

İlgili Üyenin	Puan Tablosu					Azami Toplam Puan / Ağırlık Katsayısı (A.K.)
	1 - 2	2 - 3	3 - 4	4 - 5	5 +	
Fonda Para Tuttuğu Süre (Sene)	1 - 2	2 - 3	3 - 4	4 - 5	5 +	15 /
	1	3	5	7	10	A.K.:1,5
Fonda Tuttuğu Para Hacmi x Süre (“Talep edilen borç x sürenin” katları olarak ve önceki borç alımlarındaki miktarlar düşülerek)	1	2	3 - 4	5 - 6	7+	25 / A.K.:2,5
	1	3	5	7	10	
	0 - 1	1 - 2	2 - 3	3 - 5	5 +	

En Son Ne Zaman Borç Almış? (Sene)	0	1	4	7	10	15 / A.K.:1,5
Daha Önce Alınan Borcun Geri Ödemelerinde Aksama Var Mı? (Ay)	Temerrüde Düşmüş	4 - 5 Geciktirme	Borç Alınmamış / 2 - 3 Geciktirme	1 Geciktirme	Yok	30 / A.K.:3
	0	2	5	7	10	
Talep Ettiği Borç Fondaki Toplam Paranın % Kaçı?	3 - 5	1 - 3	0,7 - 1	0,4 - 0,7	0-0,4	15 / A.K.:1,5
	0	2	5	7	10	
TOPLAM						100 / A.K.: 10

Puanlama sisteminde, tekarüz fonundan karz-ı hasen talep eden üyenin; fonda ne kadar süredir para tuttuğu (sene), fonda tuttuğu para hacmi x süre, (“talep edilen borç x sürenin” katları olarak ve önceki borç alımlardaki miktarlar düşülerek), en son ne zaman borç aldığı (sene), daha önce alınan borcun geri ödemelerinde aksama yaşanıp yaşanmadığı ve talep ettiği borcun fondaki toplam paranın yüzde kaç olduğu gibi kriterlere göre puan hesabı yapılacaktır. Her bir kriterin ağırlık katsayısı (A.K.) bulunmakta olup, kriterin önemine göre katsayısı yükselmektedir. Toplam ağırlık katsayısı 10’dur. Her bir kriterin gerçekleşmesi 5 farklı kategoriye ayrılmış ve 10’luk puan sistemi üzerinden notlanmıştır. Üyelerin puanı hesaplanırken her bir kriterden aldığı puan, ağırlık katsayısı ile çarpılacak ve çıkan sonuçlar toplanarak üyenin kredi puanı oluşturulacaktır. Böylece tekarüz fonundaki uygun nakit miktarına göre aylık olarak gerçekleştirilecek karz-ı hasen kredisi tahsislerinde, talepte bulunan üyelerin puanları sıralanacak ve krediler sıraya göre tahsis edilecektir.

Tablodan da görüldüğü üzere kriterlerin ağırlıkları farklıdır. Bu fark her bir kriterin, kredinin hem sağlıklı bir şekilde geri ödenmesinde hem de müşterinin daha önceki dönemde fona yaptığı katkıyı öncelenecek şekilde belirlenmiştir. Bu bağlamda üyelerin daha önceki borç geri ödemelerinde göstermiş oldukları performans, gelecek dönem borç alabilirliklerini belirlerken, tekarüz tarafında yatırılan fonlardan alınan puanlar da ağırlıklı olarak mevcut fonların kullanım önceliklendirmesinde

değerlendirilmektedir. Böylece üyeler hem fonda olabildiğince para tutmaya ve borç aldıklarında da zamanında ödemeye teşvik edilmiş olacaklardır.

Üyelerden, önceden aldığı karz-ı haseni yapılandırma ile de olsa ödeyemeyen ve tekrar tekarüz fonuna girme talebinde bulunan olursa, öncelikle temerrüt sürecinde tekafül fonundan yararlandıkları miktarı fona geri ödemeleri talep edilecektir. Ardından tekrar borca başvurabilmek için 3 sene boyunca fonda para tutmaları gerekecektir. Ancak ondan sonra yeni bir kredi için başvuru mümkün olacaktır.

Tekarüz fonundan karz-ı hasen kullanacak olan üyelerden, işlemin gerçek maliyetini (ortalama) aşmayacak bir hizmet bedeli de talep edilecektir. Böylece KHDF/M kurumunun giderleri için teavün tarafından gelecek düzensiz gelirlere ve yatırım fonundan elde edilecek gelirlere ek olacak bir gelir de karz-ı hasen kullanıcılarından elde edilecektir. İlgili üç kaynakla kurumun sürdürülebilirliğinde hayati öneme sahip olan geliri oluşturmak mümkün olacaktır.

Ayrıca karz-ı hasen alacak üyelerden kullanacakları borç miktarınca teminat (ya da kefil) de talep edilecektir. Teminat meselesi borcun ödenmesi noktasında, kâr amacı güden kurumlarda olduğu gibi, hem üyeye negatif bir motivasyon kaynağı olacak, hem de üyenin borcunu kalıcı olarak ödeyememesi durumunda fonun borcunu tahsil edebilmesi adına önemli bir enstrüman olacaktır.

Borcun ödenmesinde yaşanabilecek gecikmelerde finansal bir ceza düşünülmemektedir. Ancak her geç yapılan ödeme, ilgili üyenin puanını düşürücü bir unsur olarak gelecek fon taleplerinde etkili olacaktır. Dolayısı ile parasal olmasa da dolaylı bir ceza sistemi var olacaktır. Gecikme yaşanan üyeye birinci ay uyarı mesajı gönderilecek ve fon yatırma tarafında parası varsa buradan tahsil edilecektir. Eğer fon yatırma tarafında parası yoksa ve durum ikinci aya uzarsa kendisi ile görüşme gerçekleştirilerek sebebi sorulacaktır. Ortada mecburi bir neden varsa borç azami süreyi aşmamak kaydıyla yeniden yapılandırmaya gidebilecektir. Yeniden yapılandırmaya gidildiği takdirde, zamanında yapılmayan ödemeler tekafül fonundan karşılanacak ve üye fona borçlanmış olacaktır. Üyenin borcunu üç aydan fazla geciktirmesi durumunda haciz işlemlerine gidilecektir. Haciz işleminden karşılanamayan miktar ise yine tekafül fonundan tamamlanacaktır.

Karz-1 hasen borçlarında azami geri ödeme süresi 24 ay olacaktır. Talep edilen borç süresinin kısalığı, üyenin puanını arttıracak bir unsur olacak ve üye kısa süreli borç almaya teşvik edilecektir.

Üyenin talep etmiş olduğu borç miktarı fondaki toplam paranın %5'inden fazla olamayacaktır. Ayrıca ilk başvurularda üyenin fonda tuttuğu paranın son 3 senelik toplamından daha fazla para talep edilemeyecektir. Daha sonraki kullanımlarda talep edilebilecek miktar, ilk kullanımdaki geri ödeme performansına göre 2 kata kadar, 3. ve daha fazla kullanımlarda ise 3 kata kadar çıkabilecektir. Ayrıca üyenin fon talebinde istediği miktar, o anda hesaplanan puanını etkileyecek bir unsur olacaktır. Talep miktarının fonun tamamına ve üyenin hesabındaki 3 senelik toplama oranları esas alınacaktır. Böylece üyelerin ihtiyaç ve geri ödeme kapasitelerinden fazlasını talep etmeme yönüne bir teşvik mekanizması oluşturulacaktır.

Borç alan üyelere tekafül fonuna dahil olmaları da talep edilecektir. Üyeler aldıkları karzın %1'i oranında prim ödeyeceklerdir. Böylece basiretli ve dürüst bir tüccar olarak hareket edilmesine rağmen, aldığı karzı ödeyemeyecek duruma düşen bireylerin borçları bu fondan sisteme yük olmadan yeniden yapılandırılacaktır. Ayrıca haciz işlemlerinden tahsil edilemeyen miktar ise yine tekafül fonundan tamamlanacaktır. Fonun bir diğer kullanım alanı da borç alanlar arasında, başına ölüm ya da sakatlık gibi bir felaket gelerek borcun ödenememe durumu oluşması hallerinde, borcun bu fondan kapatılmasıdır. Böylece üyeler arasında ekstra bir dayanışma kuşağı daha oluşturulacaktır.

. Böylece, birbirleri ile yardımlaşmak isteyen gruplar, kendilerine özgü bir havuz içerisinde karz-1 hasen işlemlerini yapabilecek ve tanımadıkları kişilere karşı yaşanabilecek güven problemini de böylece aşmış olabileceklerdir. Örneğin bir şirket ya da şirketler grubu, irili ufaklı STK'lar ve aile / sülale gibi grup içi yardımlaşmak isteyen topluluklar, böyle bir hizmeti tercih edebileceklerdir.

4.3.2.3. Diğer Fonlara Aktarımlar

Tekarüz havuzuna yatırılan fonlar temelde karşılıklı karzlaşma için kullanılmakla beraber, fondaki paraların bir kısmı organizasyon giderleri için kaynak oluşturmak üzere yatırım fonuna, diğer bir kısmı da fakir girişimcilere kaynak oluşturmak üzere mikrokredi fonuna karz-1 hasen olarak kullanılacaktır. Yatırım fonuna borç olarak kullanılması düşünülen oran, tekarüz fonunun %20'si iken, mikrokredi fonuna kullanılması düşünülen oran ise %10'dur.

Yatırım fonuna aktarılan meblağlar riski minimum olan helal (ve olabildiğince fihhi açıdan tartışmalı olmayan) likit yatırım araçlarında değerlendirilerek, gelirleri kurum giderleri için kullanılacaktır. Tezin ilerleyen kısımlarında yatırım fonu ile ilgili detaylı yapı aktarılacaktır.

Hem yatırım fonuna hem de mikrokredi fonuna kullanılacak olan karz-ı hasenler daha önce de bahsi geçtiği üzere enflasyon oranına yakınsayan bir TL / döviz / altın sepeti üzerinden verilecektir. Dolayısı ile geri ödemesi de bu para ve emtia üzerinden yapılacaktır.

4.3.3. Tekafül Fonu

KHDF/M modelinin iki ana ayağını oluşturan teavün ve tekarüz fonlarını desteklemek üzere tekafül fonu da oluşturulacaktır. İster mikrokredi ister karz olarak sistemden borç alınsın, kullanıcıların tekafül yaptırımları talep edilerek olası kredi batıklarına karşı bir güvenlik ağı oluşturulacaktır. Bu kapsamda alınacak kredilerin %1'i oranında tekafül fonuna prim ödemesi yapılması talep edilecektir. Basiretli ve dürüst bir tüccar olarak hareket etmesine rağmen, aldığı karzı ödeyemeyecek duruma düşen bireylerin borçları bu fondan sisteme yük olmadan 24 aya kadar yeniden yapılandırılacaktır. Yeniden yapılandırmaya gidildiği takdirde, zamanında yapılmayan ödemeler tekafül fonundan karşılanacak ve üye fona borçlanmış olacaktır. Üyenin borcunu üç aydan fazla geciktirmesi durumunda haciz işlemlerine gidilecektir. Haciz işleminden karşılanamayan miktar ise yine tekafül fonundan tamamlanacaktır. Fonun bir diğer kullanım alanı da borç alanlar arasında, başına ölüm ya da sakatlık gibi bir felaket gelerek borcunu ödeyemeyenlerin olması durumunda, borcun bu fondan kapatılmasıdır.

Ancak tekafül fonu iki parça olacak ve iki ayrı fondan alınan karzlara uygulanacak tekafüller, mikrotekafül ve tekafül olmak üzere iki ayrı havuzda toplanacaktır. Böylece her iki ayrı fonun da performansları ayrı ayrı takip edilerek, karakterleri farklı olan iki ayrı fon müşteri grubunun olası problemlerine daha iyi çözümler üretilebilecektir. Ancak her iki havuz da tekafül fonu altında beraber işletilecektir.

Mikrokredi tarafında, fakir girişimcilerden talep edilen mikrotekafül primleri, hibe fonu tarafından karşılanarak fakir girişimcilere ek bir yük oluşturulmayacaktır. Uzun

vadede oluşacak batık oranları ve mikrotekafül fonunun performansına göre %1 oranı değiştirilebilecektir.

Tekafül fonunda biriktirilen paralar, değer kaybı yaşamaması adına, altın / döviz sepeti yapılarak tutulabileceği gibi katılım bankalarının katılım hesapları gibi likit ve düşük riskli enstrümanlarda da değerlendirilebilecektir. Uzun vadede KHDF/M kurumunun belli bir büyüklüğe ulaşması durumunda kurum bünyesindeki farklı fonlar ortak bir yönetim altında, kısmi olarak risk sermayesi ve gayri menkul yatırım ortaklıkları gibi ortaklık yapılarında da değerlendirilebilecektir.

Mikrotekafül havuzunda uzun vadede bir fon fazlalığı oluşması durumunda, yöneticilerin kararı ile bir miktar fon hibe fonuna geri ödenebilecektir. Benzer şekilde olası batık krediler karşısında ilgili zaman diliminde yeterli kaynak olmaması durumunda ise bu krediler hibe fonu tarafından karz-ı hasen fonuna ödenecektir. Hibe fonu tarafında özellikle zekât bağışlarından bu tarz ödemeler gerçekleştirilecektir. Böylece zaten dara düşmüş fakir girişimcinin ekonomik olarak daha kötü bir duruma düşmesi engellenmiş olacak, hem de mikrokredi fonunun parası korunmuş olacaktır.

Tekafül fonunun bir kullanım alanı da tekarüz fonuna parasını yatıran üyelerin talep ettikleri nakdi yatırım fonunun karşılayamaması durumunda ortaya çıkacaktır. Pek olası görünmemekle beraber yatırım havuzundaki nakit yeterli olmazsa, tekafül havuzlarındaki paralar benzer şekilde devreye alınacaktır. Tekafül fonu, tekarüz fonuna karz verecek ve karz-ı hasen geri ödemelerinden gelen paralar ile ilk fırsatta tekrar bu karzlar tekarüz fonuna geri ödenecektir.

Tekafül fonunun suiistimal edilmemesini teminen, hem üyelerin ödeyememe durumları sıkı bir incelemeye tabii tutulacak hem de tekarüz fonundan kredisi batarak yararlananların puanı da düşürülecektir. Önceden aldığı karz-ı haseni yapılandırma ile de olsa ödeyememiş ve tekrar tekarüz fonuna girme talebi olan üyeler olursa, öncelikle temerrüt sürecinde tekafül fonundan yararlandıkları miktarı fona geri ödemeleri talep edilecektir. Böylece tekafül fonunun zararları da minimize edilmiş olacaktır.

4.3.4. Yatırım Fonu ve İşletme Giderleri

Yatırım fonu, gelen bağışlar ve karz-ı hasen kullanımlarından gelecek masraf kesintileri ile birlikte kurumun giderlerini karşılayacak üçlü sac ayağından bir tanesini oluşturmaktadır. Bağışların düzensiz olması ve masraf kesintilerinin de fiili masraf ile sınırlı olması, kurum giderlerinde yatırım fonunu kritik bir konuma yerleştirmektedir.

Yatırım fonunun oluşturacağı düzenli gelir, kurumun giderlerinin sürdürülebilir şekilde karşılanmasına büyük katkı sağlayacaktır.

Yatırım fonu, tekarüz fonunda biriken paranın %20'lik kısmının karz-ı hasen olarak bu fona verilmesiyle oluşacaktır. Yatırım fonunda değerlendirilecek olan para, riski minimum olan (fikhi açıdan da mümkün olduğunca tartışmalı olmayan) ve likiditesi yüksek yatırım araçlarında değerlendirecektir. Bu fonların kullandırımından elde edilen gelirler de bahsi geçen iki kalemlle beraber kurumun giderlerinde kullanılacaktır.

Yatırım fonundan yapılan yatırımların riskinin minimum olması önemlidir, çünkü fona gelen para borç olarak fona verilmektedir. Dolayısıyla geri ödenmek zorundadır. Ayrıca gelecek olan borç, tekarüz fonunda tutulduğu gibi yani TL / döviz / altın sepeti üzerinden verilecektir. Bu da gelen fonun yönetimini özellikle küçük STK'lar için zorlaştırmaktadır. Bundan dolayı ilk etapta fonun katılım bankalarının katılım hesaplarında, kendi cinslerine (TL / döviz / altın) ait hesaplarda tutulması hem risk hem de likidite problemlerini çözecektir. Uzun vadede fonun gelişmesi ve teknik kapasitesinin artmasıyla birlikte, borsa yatırım ortaklığı türleri olan; girişim sermayesi, gayrimenkul ve menkul kıymet yatırım ortaklıklarında da fonun bir kısmı değerlendirilebilecektir.

Yatırım fonunun bir diğer işlevi de tekarüz fonuna para yatıran müşterilerin nakit taleplerinin karşılanmasında karşımıza çıkmaktadır. Her ne kadar üye ile kurum arasındaki anlaşmada, kurumun müşteriye talep ettiği parasını geri ödemesi için 6 aya kadar bir süre tanınsa da bu durum üyeyi mağdur edeceğinden ve uzun vadede kuruma yatırılan fonları kısıtlayacağından dolayı, olabildiğince bu taleplere hızlı cevap verilmesi hedeflenmektedir.

Normalde tekarüz fonuna yatırılan paralar, karz-ı hasen olarak talepte bulunan üyelere verildiği için beklenmedik şekilde gelen nakit taleplerine hemen cevap vermek mümkün olamayacaktır. Bu karzlar ancak geri ödendikçe peyderpey nakit ortaya çıkmaktadır. Ancak üyelerin kullanım kolaylığı açısından nakit taleplerinin karşılanması önem arz etmektedir. Bundan dolayı da bu talepler yatırım fonuna yönlendirilecektir. Yatırım fonundan yapılan yatırımların likit olması bundan dolayı büyük önem arz etmektedir. Dolayısıyla da bu fondaki paraların yeterli bir kısmının katılım hesaplarında tutulması gerekmektedir. Buradaki süreç; nakit talebi geldiğinde, ilgili meblağın yatırım fonu tarafından tekarüz fonuna karz olarak verilmesi ve tekarüz

fonundaki karz-ı hasen geri ödemelerinden peyderpey gelen paraların yatırım fonuna geri ödenmesi şeklinde işleyecektir.

KHDF/M kurumunun güçlü bir bağışçı tabanı oluşması, işletme giderlerini yeterli ve düzenli bir şekilde karşılayabilecek gelir seviyesini yakalaması durumunda, yatırım fonunun bir kısmı mikrokredi fonuna yönlendirilebilecektir. Ancak nakit ihtiyaçlarının da bu fondan karşılanması dolayısıyla belli bir kısım fonun (kurumun nakit akışına göre belirlenebilir) her zaman aktif durumda olması gerekmektedir.

4.3.5. Eğitim Birimi - Ahilik Sistemindeki Eğitim Prensiplerinden Esinlenerek Günümüz İhtiyaçlarına Yönelik Bireyin Teknik, İktisadi ve Etik Gelişimi ile İhyası

M. Friedman'ın, üretimi arttırmak için fiziki ve beşerî kaynakların yeterli olmadığını, ancak yeterli bilgi düzeyi ve bu kaynakları üretim amacıyla bir araya getirecek bir kapasite ile bunun başarılabilirliğini belirtmesi, yoksulluk kısır döngüsünde sıkışan kitleleri kurtarma noktasında bize önemli ipuçları vermektedir (Ersoy, 2012: 485). Yoksul kişiler esasen kaynak yoksunluğu kadar teknik yetersizlikler, bilinç ve vizyon tarafındaki eksikliklerden dolayı da fakir kalabilmektedirler. Dolayısıyla Einstein'ın, problemleri oluşturan zihniyet ile çözüme gidilemez yaklaşımı birçok fakir için de geçerlidir. Fakir girişimcilere finansal kaynak sağlanmasının yanı sıra, teknik, iktisadi / finansal ve organizasyonel beceriler / yetkinlikler açısından da bu kişilerin etüt edilmeleri gerekmektedir ve ilgili eksiklerin giderilmesine yönelik bütüncül bir çözüm paketi sunulmalıdır.

Yukarıda çizilen çerçeve bağlamında KHDF/M modeli içerisinde bir eğitim birimi oluşturulmuştur. Bu eğitim biriminin öncelikli görevi, başvuruda bulunan ve mikrokredi verilmesi kararlaştırılan fakir girişimcilerin eğitim tarafındaki eksiklerini tespit etmek ve gerekli eğitimleri gerçekleştirmektir. Böylece fakir girişimcilere yönelik olarak sağlanan finansmanı verimli olarak kullanabilecekleri kapasite de inşa edilmiş olacaktır. Bu bağlamda ilgili birimin sunacağı eğitim skalasının, fakir girişimcinin teknik, finansal / iktisadi ve etik yönlerini 360⁰ kapsayacak bir çeşitlilikte olması gerekmektedir. İlgili bireysel gelişim eğitimlerinin yanı sıra, kendi deneyim ve becerilerini, kendi sosyal ağlarına da taşıyabilecekleri sosyal girişimcilik eğitimleri de önem arz etmektedir. Tamamen iyilik düzleminde yapılan finansal yardımlar sayesinde fakir girişimcilerin, kurum tarafından verilen bilinç eğitimlerine daha samimi yaklaşması da mümkün olabilecektir.

Daha önce de belirtildiği gibi KHDF/M modeli öncelikli olarak fakir girişimcilere sürdürülebilir şekilde iktisadi bağımsızlıklarını kazandırmayı hedeflemektedir. Ancak bir sonraki adım bu bireylerin sadece kendilerini kurtarmaları değil, içinden çıktıkları toplumdaki diğer bireylerin de iktisadi bağımsızlıklarını kazanmalarında bir katalizör görevi üstlenmeleridir. Böylece dünya tarihindeki en yüksek üretim seviyelerinin yakalandığı günümüz neoliberal iktisadi düşünce ekosisteminin, gelir dağılımı bozukluğuyla üretmiş olduğu büyük sefaletin önüne geçilmesi noktasında önemli bir adım atılmış olacak ve dayanışmaya dayalı iktisadi yaklaşımın da toplumda yayılması imkânı oluşacaktır.

Bu bağlamda KHDF/M kurumunu bir sera gibi düşünebiliriz. Burada, dayanışma ekonomisi paradigması ikliminde yetişerek ekonomik olarak serpilecek fideler / fakir girişimciler, daha sonra yoksulluğun yaşandığı vadilerinde / kendi sosyal çevrelerinde yeni bir ekosistemin öncülerini oluşturacaklardır. Böylece uzun vadede sadece tek tek bireylerin kurtarılması değil, dayanışmacı / yarışmacı iktisadi görüşün hâkim olduğu havzalar ile toplumsal kalkınma yönünde ciddi adımlar atmak mümkün olacaktır.

Eğitim biriminde kurgulanacak içerik, temel yaklaşımlarını tarihi olarak büyük bir birikime sahiplik eden ahilik sistemindeki kapasite inşa modelinden alarak, buradaki temel prensipleri günümüz koşullarına göre biçimlendirerek kullanacaktır. Bu eğitimler kapsamında;

- Girişimciliğin gerçekleştirileceği sektöre dair teknik eğitimler,
- Finansal okur yazarlık, girişimcilik ve ticaret eğitimleri,
- Çatışmacı / yarışmacı iktisadi yaklaşımdan dayanışmacı / yarışmacı iktisadi yaklaşıma paradigma dönüşümünü içeren İslam ekonomisi eğitimleri,
- Sosyal girişimcilik eğitimi,

alanları olmak üzere dört ana başlık yer almaktadır. Eğitim birimi ile irtibatlı olarak koçluk ve hamilik birimi de fakir girişimcilere yönelik koçluk / hamilik hizmetleri vererek bu dönüşümü pekiştirmeye gayret edecektir.

Eğitim biriminin tüm bu eğitimlerin tamamını düzenlemek ve bunun maliyetlerine katlanmaktan ziyade, olabildiğince farklı kurumlar tarafından verilen hizmetleri de takip etmek ve fakir girişimcileri ihtiyaç duyduğu eğitimlere yönlendirerek onların gerekli kapasiteleri kazanmalarını organize etmek gibi bir rolü de vardır. Örneğin mesleki eğitimler, finansal okur yazarlık, girişimcilik ve ticaret eğitimlerini halk

eğitim merkezleri ya da belediyelerin meslek edindirme kursları gibi devlet ya da STK'ların bünyesinde verilen kurslardan sağlayabilir. Bu bağlamda, fakir girişimcilere mikrokredi vermek için ilgili kurslardan sertifika almaları talep edilebilir. Ancak kurum dışı kaynaklarda verilmeyen eğitimleri eğitim birimi kendi bünyesinde verebilir.

4.3.5.1 Ahilik Sisteminde Kapasite İnşasına Yönelik Teknik, Ticari ve Etik Eğitim Uygulamaları

Ahilik sistemi 13. yüzyılda İğdişlik örgütlenmesinin bir devamı olarak Selçuklular'da kurulan bir esnaf birliği yapısıdır. Esnaflar arası dayanışma ve yardımlaşmayı esas alan bu sosyal yapı fütüvvet teşkilatını örnek almış ve tüm Anadolu'daki şehir ve köylere yayılmıştır (Çeven, 2020: 124, 130). Ahi kelimesi Arapça "kardeşim" ve Türkçe "akı" kelimesinden gelmesi ve manasının "eli açık ve cömert" olması, ahilik sisteminin ticari olduğu kadar tüm toplumu kucaklayan sosyal bir dayanışma örgütü olduğuna işaret etmektedir (Çağatay, 1971: 51-52; Cunbur, 1976: 61; Şeker, 1991: 173-180). Ahilik ve devamı niteliğindeki lonca sisteminde, esnafların ticari hayatta başarılı olacakları donanım ve gereksinimler karşılanırken, aynı zamanda üyelerinin ahlaki / etik ve dini yönleri de kuşatılarak toplumda liderlik edebilecek bir insan modelinin ortaya konmasına gayret ediliyordu. Bunu başarabilmek için 10 yaş altından başlayan iş başı ve iş dışı yoğun bir eğitim süreci ile üyelerinde ciddi bir eğitim / kapasite inşası süreci takip ediliyordu.

Teşkilata girmek için 10 yaşından küçük olan çocuklar yamak olarak başlar, iki sene sonunda başarılı olanlara çırak ya da yiğit adı verilirdi. Bu çocuklar meslek, ahlak ve ticaret alanlarında adım adım yetiştirilerek kalfa, usta gibi daha üst kademelere doğru ilerletilirdi. İlgili zanaat şubesinin başına geçme seviyesine ulaşanlar ise ahi olurlardı. Bu ilerlemenin altın kuralı mesleki ehliyet ve liyakat şartı idi. Mesleği çok iyi öğrenemeyen çıraklara dükkân açma izni verilmezdi (Kazıcı, 1988:541). Böylece toplumdaki genç bireyler hem mesleki hem de ahlaki olarak bir nevi karakter eğitimi alıyorlardı.

Ahilik sistemi temel prensiplerini dindeki etik kurallardan ve fütüvvet teşkilatından almaktadır. Bu prensiplerin yazılı olduğu nizamnamelere fütüvvetnâme adı verilmektedir. Ahlak ve ticaret ile ilgili 740 kadar maddeden oluşan bu prensipler bütünü ilgili fütüvvetnâmelerde yer alıyordu (Turan, 1982: 28; Kılınç, 2012: 67). Teşkilattakilerin bu prensiplere uymaları zorunluydu. Fütüvvetnâmedeki prensiplerin

başında doğruluk, cömertlik, emniyet, vefâ, tevazu, affedici olma, ihvana nasihat, onları doğru yola sevk etme ve tövbe geliyordu. Zina, yalan, gıybet, şarap içme ve hile gibi vakıalarda ise meslekten tard etme uygulanıyordu (Kazıcı, 1988:541).

Ustalığa ulaşan çırakların dükkân açarak girişimci olmalarına ahilik / lonca bünyesinde kurulan orta sandıkları ile finansal olarak yardımcı da olunuyordu. Böylece hem ustalığa ulaşmış genç kişiler hayatlarını kazanabilecekleri bir noktaya taşınırken, aynı zamanda topluma hizmet eden ve yanına aldığı yeni çıraklar ile toplumun ekonomik kalkınmasına aktif olarak katılan ustalar yetişiyordu.

Ahilik sisteminde teknik / mesleki ve ticari eğitimler iş başında verilirken, etik / ahlaki / dini eğitimler de iş dışında, birer terbiye ocağı olan zaviyelerde veriliyordu. İş başı eğitimlerinde zanaatın icrasına yönelik teknik bilgiler, üretim süreçleri ve üretimin arttırılmasına yönelik eğitimler verilmekteydi. Bununla birlikte işin doğru şekilde yerine getirilmesine yönelik disiplin de veriliyordu. Çarşı, han vb. yerlerdeki dükkânlarını zamanında açıp kapatma ve dürüst çalışma gibi prensiplere çok dikkat edilirdi. Ayrıca ustalığa doğru yükselen gençlerin, kendilerini takip eden çırakları da iyi yetiştirebilecekleri bir donanıma sahip olmalarına önem verilmiştir. Bu eğitimler sonucunda farklı ehliyet dereceleri elde edilirdi. (Turan, 1996: 31-33; Kılınç, 2012: 65-66). Bu dereceler sırasıyla yamaklık, çıraklık, kalfalık ve ustalık olarak sıralanmaktaydı (Duman, 2002: 62-63; Kılınç, 2012: 66).

İş dışı eğitimde ise “yolatası” denen, ustalık yolunda yetişen adaylardan sorumlu kıdemli ustalar vardı (Arslan, 2015: 255). Yolataları, çıraklara zaviyelerde dini ve ahlaki / etik değerleri kazandırmakla yükümlüydü. Çırağın zaviyeye kabulü için ustasının onun hakkında dürüst ve yetenekli bir insan olduğuna dair şahitlik etmesi gerekirdi. Zaviyelerde Kuran, Türkçe fütüvvetnâme, tarih, önemli kişilerin hayat öyküleri, oyun oynama, yemek pişirme, tasavvuf, Türkçe, Arapça, Farsça dilleri ve edebiyat, çalgı çalma, şarkı söyleme gibi derslerin öğretildiği, Çobanoğlu fütüvvetnâmesinde yer almaktadır (Duman, 2002: 63; Kılınç, 2012: 66).

Ahilik ve Lonca sistemi, çocuk yaşta gelen adaylara 360⁰ bir yaklaşım ile hayatın tüm safhalarına yönelik eğitim uygulamaları yapmıştır. On yaşından önce başlayan bu iş başı ve iş dışı eğitimler 8 sene kadar sürmekte ve ustalık seviyesine geldikten sonra da iş başında eğitmen olarak ve zaviyede de genel eğitimlere devam eden öğrenci olarak hayat boyu sürmekteydi. Bireylerin teknik, ticari ve etik alanlarda kapasite inşası ve idamesi bu eğitim uygulamaları ile asırlarca başarı ile sürdürülmüştür.

4.3.5.2. Eğitim / Kapasite İnşasının Mikrofinansdaki Önemi

Mikrofinansın temel amacının, fakir bireylerin finansal kısıtlardan dolayı hayata geçiremedikleri iş potansiyellerini gerçekleştirebilmelerine yönelik olarak bu kısıtlarını ortadan kaldırmak olduğu ifade edilebilir. Böylece fakir girişimcilerin yoksulluk kısır döngüsünden kurtulmaları hedeflenmektedir. Ancak yıllar içerisinde yapılan mikrofinans uygulamaları, sadece finansman eksiğinin fakir girişimciler için aşılabilir kılınmasının, geniş kitlelerin sürdürülebilir şekilde fakirlikten kurtulmasında yeterli olmadığını göstermiştir. Yapılan teorik çalışmalar ve pratik gözlemler, mikrofinansın geniş kitlelere erişerek sürdürülebilir bir kalkınma oluşturabilmesi için finansal bariyerlerle birlikte, fakir bireylerin diğer geliştirilmemiş potansiyel alanları olan teknik, ekonomik / finansal ve etik değerlerinin de geliştirilmesine ihtiyaç olduğunu göstermiştir.

Verilen finansal destek ve ilgili eğitimlerin, tabiri caizse bir “yolatası” ya da koç / hami ile pratiklik kazanması da bahsi geçen potansiyelin hayata geçirilmesinde önemlidir. Mikrofinansın hedef kesiminde yer alan fakir grupların genel olarak eğitim seviyeleri düşük olmaktadır ve içinde buldukları sosyal ortamlar da genelde yoksulluk kısır döngüsünün tekrarlanarak içselleştirildiği ortamlardan oluşmaktadır. Bu durumlar göz önüne alındığında kapsayıcı eğitimler ile koçluk / hamilik uygulamalarının önemi daha da fazla ortaya çıkmaktadır.

Bu noktada ahilik / lonca sisteminin yüzyıllara dayanan kadim ve zengin deneyimlerle pişirilmiş prensipleri günümüz mikrofinans ve destekleyici eğitimlerine de ışık tutacak niteliktedir. Tabii ki günümüz şartları geçmişten çok farklıdır, ancak insanların ekonomik olarak sürdürülebilir şekilde ayakta kalabilecekleri ve toplumsal kalkınmada öncü bir rol alabilmelerini sağlayacak temel eğitim konuları, prensipler bazında çok değişmemiştir. Dolayısıyla formları günümüz şartlarına uyarlanmak kaydıyla bu kadim prensiplerin günümüz fakirlik probleminde ciddi katkıları olabilecektir.

4.3.5.3. Teknik Eğitim

Mikrofinans hizmetlerinde, finans kaynağının yanı sıra kişinin aldığı finansmanı, teknik bilgisiyle ürün ya da hizmete dönüştürebilmesi ve kendisine devamlılığı olan bir gelir kaynağı oluşturması gerekmektedir. Eğer fakir kişinin iş yapmayı engelleyici fiziksel bir engeli olmamakla birlikte herhangi bir zanaatı / sanatı yoksa, mikro krediyle birlikte teknik bilgi eğitimi de alması başarıya ulaşabilmek için gereklidir. Böylece bu

kimselerin üretim sürecine katılması hedeflenmektedir.

KHDF/M modeli kapsamında da karz-ı hasene dayalı mikrokredi hizmetinden faydalanacak kişilerin girişimcilik yapmayı düşündükleri alanda yeterli teknik bilgiye sahip olmamaları durumunda, bu kişilerin teknik eğitimler almaları hedeflenmektedir. Böyle bir durumda, gerekiyorsa kişinin eğitim sürecinde temel ihtiyaçlarını görebilmek (geçim, yol masrafları vb.) için hibe ile desteklenmesi ve sonrasında öğrendiği işi kurmak için karz-ı hasen ile finanse edilmesi gibi hibrit uygulamalar yapmak mümkündür.

İlgili teknik eğitimlerin verilmesinde ücretsiz mesleki eğitimler veren Halk Eğitim Merkezi ve Akşam Sanat Okulları, İSMEK, çeşitli belediyelerin meslek edindirme kursları gibi kurumlardan faydalanılabilir. İlgili mikrokredi, bu kurumlardan alınacak belge sonrasında fakir girişimcinin kullanımına açılabilir. Böylece hem fakir girişimci teknik eğitimini tamamlamış olur ve verilen krediyi sürdürülebilir bir gelir kaynağına dönüştürebilir, hem de ilgili teknik yetkinlikler, KHDF/M kurumuna herhangi bir maliyet oluşturmadan fakir girişimcilere kazandırılmış olur.

4.3.5.4. Finansal Okur Yazarlık, Girişimcilik ve Ticaret Eğitimi

Mikrokredi programına katılacak fakir girişimciler, genelde düşük eğitim seviyesine sahip olmaktadır. Ayrıca bu bireylerin çoğunun ciddi bir girişimcilik deneyimleri de bulunmamaktadır. Dolayısı ile alacakları mikrokredi ile yapacakları küçük yatırımın sağlıklı bir şekilde işletilebilmesi ve sürekli gelir üreten bir yapı kazanabilmesi için girişimcilik, ticaret ve finans (finansal okur yazarlık) eğitimlerinin büyük önemi vardır.

Eğitim biriminin öncelikli olarak, projesi olumlu görülen adayların bu alandaki eksikliklerini iyi tespit etmesi gerekmektedir. Bu alanda fakir girişimcilere temin edilecek eğitimlerle;

- basitçe de olsa kendi hesabını yapabileceği bir muhasebe alt yapısı,
- bankacılık işlemleri, çek, senet vb. finansal enstrümanların nasıl kullanıldığı ve nasıl bir sorumluluk oluşturduğunu kapsayan finansal okur yazarlık eğitimi,
- ürün veya hizmet üretiyorlarsa bunların pazarlanmasının nasıl yapılabileceği (özellikle online satış imkanları vb.),
- üretim süreci varsa, ara malı tedarikinin en uygun şekilde nasıl yapılabileceği,
- kazançlarının vergiye tabii olup olmadığı, eğer tabii ise en kolay nasıl bu yükümlülüklerini yerine getirebilecekleri,

- vadeli satışları varsa faize bulaşmadan vade farkının nasıl hesaplanması gerektiği, gibi işletme deneyimi olmayan bir mikro girişimci için gerekli olan bilgiler sağlanabilir.

Diğer taraftan da eğitim biriminin, mevcut ücretsiz eğitim imkanlarını da takip ederek ihtiyaç duyulan eğitim ile, eğitimi sağlayan kaynakları olabildiğince bir araya getirmesi gerekmektedir. Bilindiği üzere bu alanlarda belediyelerin ve bazı devlet kurumları başta olmak üzere birçok kurum ve kuruluşun ücretsiz ya da cüz'ü ücretli eğitimleri bulunmaktadır. Ayrıca üniversitelerle iş birliğine gidilerek Kalkınma Ajansları vb. kurumların projelerine başvurularak, buradan sağlanacak fonlarla bazı eğitimlerin de verilmesi mümkün olabilir. Bu kuruluşlarla iş birliği yapılarak KHDF/M kurumuna herhangi bir ek maliyet getirmeden ya da minimum bir maliyetle, ağırlıklı olarak organizasyonel kabiliyetleri kullanarak, bu eğitimleri fakir girişimcilere kazandırmak mümkün olacaktır.

Örneğin fakir girişimciler proje fikirleri ile başvurduklarında, fizibilite aşamasında olanlara yardımcı olmak üzere bir günlük kısa bir eğitim ve uygulama ile iş fikirlerini kısa ve basit bir fizibilite raporuna dönüştürmelerine yardımcı olunacaktır. Farklı kurumlardan (İSMEK, KOSGEB gibi) girişimcilik eğitimi olanların belgeleri de kabul edilerek eğitime tabi tutulmadan, fizibilite raporunu kendilerinin hazırlaması talep edilecektir. Bu tarz eğitimler almış girişimciler için, aldıkları sertifikalar proje değerlendirme süreçlerinde pozitif bir etki de oluşturacaktır.

4.3.5.5. İslam Ekonomisi Eğitimi ile Çatışmacı / Yarışmacı İktisadi Yaklaşımdan Dayanımcı / Yarışmacı İktisadi Yaklaşım Paradigma Dönüşümü

Gazzali, İhyau Ulumi'd-Din adlı eserinde muamelat ilmini; ilmi zahir ve ilmi bâtin olarak ikiye ayırmaktadır. Esasen görünürdeki aksiyonlarımızın, yani zahirin, akli ve kalbi (bâtını) kökleri olduğuna işaret etmektedir (Gazzali, 1985: 7). Günümüzdeki görünen yoksulluk ve gelir dağılımı gibi ekonomik problemlerin de ana kaynağı sistemdeki problemler kadar sistemin içerisindeki bireylerin iktisadi tercihlerinin ego / ben merkezli olmasından kaynaklanmaktadır.

Neoliberal iktisadi düşünce, her bireyin kendi çıkarını maksimize etmeye çalışmasının, üretim maksimizasyonu ve verimlilik artışı için en iyi yol olduğunu esas kabul etmektedir (Todaro ve Smith, 2006: 9). Her bireyin kendi çıkarını maksimize etmeye çalışması, kaynakların sınırlı olduğu bir dünyada ister istemez sürekli bir çatışmaya sebep olmaktadır. Bu prensipten hareketle toplumda çatışmacı / yarışmacı

bir yaklaşım ortaya koyan sistem, rekabet ile verimlilik artışları elde etmekte ve bunu teknolojik gelişmeler olarak üretime yansıtarak ekonomik çıktıları arttırmayı başarmaktadır. Ancak ortaya koyduğu materyalist, bireyci ve şahsi çıkarları önceleyen çatışmacı / yarışmacı yaklaşım hem gelir dağılımı bozukluğu oluşturmakta hem de büyük bir kaynak israfına yol açmaktadır. Bu durum da dünyada geniş kitlelere yayılan büyük bir insan acısıyla birlikte, dünyadaki kaynakların sürdürülemez bir yağmasına da sebep olmaktadır.

Dolayısı ile günümüz hâkim iktisadi düşüncesi olan neoliberal politikaların oluşturduğu bir ekosistemde, mikrofinans gibi destekler ile bazı fakir bireyler fakirlikten kurtarılabilir. Ancak zihni olarak mevcut materyalist bakış açısı değişmez ve İslam / fitrat ekonomisinin temel prensiplerine; yani dayanışma, yardımlaşma, israf etmeme vb. bir bakış açısına dönüşüm olmaz ise, bu çalışmaların etkisi günümüzde de olduğu gibi çok kısıtlı olacaktır. Ayrıca bireysel bazda yaşanan iktisadi dönüşümün toplumun geneline yayılması da mümkün olmayacaktır.

Gazzali de zahirde köklü bir dönüşüm için bânının düzeltilmesinin gerekliliğini ifade ederek, bânına dokunulmadan zahire yapılan müdahaleyi "...bedendeki yaraların içini temizlemeden dışını katran ile sıvamağa benzer." şeklinde anlatmaktadır (Gazzali, 1985: 103). Dolayısıyla mikrofinans ile yapılacak yardım, bir fakirin yerini ekonomik haritada değiştirme potansiyeline sahiptir. Ancak ilgili kişinin, günümüz gelir dağılımı bozukluğunun ana sebeplerinden biri olan iktisadi zihin yapısına dokunmadan, toplumsal bir kalkınma için yeterli bir adım atılmış olmayacaktır.

Fakir girişimci, bir yandan mikrokredi ve diğer teknik ya da işletme ile ilgili eğitimler ile kendi maddi durumunu düzeltirken, alacağı İslam iktisadi ya da fitrat ekonomisi eğitimleri ile de genel ekonomi içerisindeki duruş ve davranışlarını, dayanışmacı / yarışmacı bir paradigmaya dönüştürebilir. Dayanışmacı / yarışmacı görüşe sahip bir iş insanı da yaptığı iktisadi faaliyetler sırasında ve sonrasında ortaya çıkan katma değeri hem toplum hem de ticari ilişkide bulunduğu çalışan, diğer firmalar vb. ile paylaşarak onların da refahını gözetecektir. Ayrıca iktisadi refahı artarken israf etmeyecek ve oluşan kaynakları kendisi ve ailesinin yanı sıra toplumun yaralarını sarmaya doğru kanalize edecektir. Örneğin daha öncede belirtildiği gibi dünyada üretilen gıdanın %30 – 40'ı israf edilmektedir. (Sancar, 2019b). Bu israfın üçte birinin azaltılması ve adil bir şekilde dağıtılması dünyadaki açlığın bitirilmesine yetecek düzeydedir. Dolayısı ile buradaki en büyük eksik, bilinç düzeyinde yaşanmaktadır. Benzer bir israf ben merkezli iktisat anlayışı doğrultusunda her alanda görülmektedir. Dolayısı ile dünya

üzerindeki fakirliğin bitirilmesi için temel eksikimiz iktisadi anlayıştaki çatışmacı / yarışmacı dünya görüşünden kaynaklanmaktadır. Verilecek eğitimler ile KHDF/M kurumundan istifade eden fakir girişimciler ekosisteme birer tohum gibi dağılarak, bir kurumun başarabileceğinin çok ötesinde bir etkiyi fakirlikle mücadelede ortaya koyabileceklerdir.

Dayanışmacı / yarışmacı iktisat anlayışının önemi kadim kültürümüzde de sıklıkla işaret edilegelmiştir. Gazzali, ticaret ile uğraşan her Müslümanın bu ilmi öğrenmesinin farz olduğunu, zira her Müslümanın ilim aramasının üzerine farz olduğunu ve bu ilmi öğrenenlerin haksız uygulamalarda ve yanlış işlemlerde bulunmayacaklarını belirtir. Bu kişilerin temel bir ilimleri olması durumunda karşılıklarına çıkacak şüpheli durumlarda da danışabileceklerini, temel ilimlerinin olmaması durumunda doğru ile yanlış ayırt edemeyecekleri için şüphenin farkına bile varamayacaklarını belirtir. Ayrıca Hz. Ömer'in yaptığı pazar denetlemelerinde ticaret ilminin öğrenilmesi gerektiğini söylediğini, aksi takdirde faize ve haksızlığa bulaşma durumu olabileceği de düşünür tarafından aktarılmaktadır (Gazzali, 1985: 171; Gazzali, 1990: 231; Ersoy, 2012: 109).

Bu eğitimlerin teavün yapısı içerisinde gerçekleştirilmesi de çok önemlidir. Çünkü günümüzde maalesef birçok değer içi boşaltılmaktadır. Dolayısı ile verilen eğitimlerin içselleştirilebilmesi için, eğitimi alan kişilerin bahsi geçen samimi dayanışma deneyimini birinci elden yaşayarak görmeleri büyük önem taşımaktadır. Teavün fonu altında fakir girişimciler hiçbir karşılık beklenmeden verilen mikrokredilerle bu pozitif deneyimi elde etme şansını yakalayacaklardır. Bu bağlamda fakir girişimcilerden enflasyon farkı ve diğer masrafların da yükü kaldırılarak, yardımlaşma ruhunu daha da net bir şekilde görmelerine imkân tanınmış olacaktır.

Bahsedilen çerçevede verilecek derslerde:

- İslam ekonomisi çerçevesinde ticaretin kuralları; fiyatlama, yapılan işlemlerde belirsizlik olmaması, faizden ve topluma zarar getirici faaliyetlerden uzak durulması vb. konular,
- Adaletin önemi, insan ve diğer yaratılmışların hakkına riayet edilmesi,
- Dürüstlük,
- Yapılan zulümlerin kimse tarafından görülmesi bile Allah katında sorumlu olunacağı bilinci,
- Emekğin hakkının verilmesi ve emekçinin vazifeleri,

- Mülkün Allah'ın emaneti olması bilinci,
- Doğal kaynakların korunması (çevre kirliliği vb.),
- Egonun isteklerinin sınırsız olduğu, ancak insanların ihtiyaçlarının sınırsız olmadığı prensibi,
- Ortaklık yapılarının önemi ve günümüzde uygulanabilir bir şekilde nasıl oluşturulabileceği,
- İsrâf konusu,
- Yardımlaşmanın önemi,
- Yardımlaşmanın kurumsallaşmasının önemi ve vakıf kültürü,
- Faizin toplumsal zararları,
- Zekât ve sadakanın önemi,
- Karz-ı hasenin fazileti,
- Borçsuzluğun norm olması ve borçluluk durumunun arızı bir durum olması gereği, gibi konuların ele alınması düşünülmektedir.

Ayrıca bu eğitimlerin, karz-ı hasen kullandırılan fakir girişimcilerin verilen finansmanı geri ödemeleri konusunda, ciddi bir motivasyon oluşturacağı da düşünülmektedir. Bu hem modelin işleyişini kolaylaştıracak hem de ülkemizin ekonomik florasına adaleti ve dayanışmayı önceleyen iş insanlarını kazandıracaktır.

4.3.5.6. Sosyal Girişimcilik Eğitimi ile Bireyin Alan Konumdan Topluma Aktif Olarak Katkıda Bulunan Bireyler Haline Dönüştürülmesi

KHDF/M modelinde, toplumsal dayanışma ve vakıf kültürünün bir sonucu olarak fakir girişimciler istifade ettikleri karşılıksız karz-ı hasen kredisi ve eğitim imkanlarına kavuşmaktadırlar. Hayır amaçlı yardımlar ile yoksulluk kısır döngüsünü kırarak kendi ayakları üzerinde durmayı başaran girişimcilerin, sadece alan değil aynı zamanda veren olma kültürünü de kazanmaları ve bunu aktif olarak uygulayarak içselleştirmeleri büyük önem arz etmektedir.

Model çerçevesinde ortaya konan gayretlerin toplumsal olarak fakirlikle mücadelede etkili bir sonuç doğurabilmesi için, imkânı olandan olmayana doğru uzatılan ellerin sayısının ve kapsayıcılığının artması gerekmektedir. Böylesi çok katmanlı yardımların hayata geçirilmesinde de “damdan düşenin halini damdan düşen anlar” prensibi doğrultusunda, fakirlik kısır döngüsünün kırılması sürecini bilfiil yaşamış ve bu yardımların fakirlerin hayatında oluşturduğu pozitif etkiyi birinci elden deneyimlemiş

kişilerin katkısı büyük olacaktır. Bu çerçevede hem sosyal girişimcilik hususunun manevi ve fikri alt yapıları girişimcilere eğitim yolu ile aktarılırken, ayrıca sivil sosyal girişimcilik tekniklerinin de öğretilmesi hedeflenmektedir.

Bu amaçla öğretilmesi gereken konuların başında vakfetme kültürünün İslam ekonomik paradigmasındaki önemi gelmektedir. Sadaka-i cariye (devamlı sadaka) niteliğinde olan vakıf uygulamalarının Peygamber efendimiz SAV'in uygulaması ve yönlendirmesi ile sahabe arasında çok yaygın bir şekilde uygulandığı görülmektedir (Müslim, "Vasiyye", 14; Ebû Dâvud, "Vesâyâ", 14; Tirmizî, "Ahkâm", 36; Döndüren, 2016: 17). Kendisi ilk vakıf uygulaması olarak Medine'de yedi parça taşınmazını vakfetmiştir (Müslim, Fazâilu's-Sahâbe, 196; Ahmed b. Hanbel, *el-Müsned*, 1/45; Döndüren, 2016: 17-18). Yine Hz. Ömer'e de sevdiği bir araziyle ne yapması gerektiğini sorması üzerine "Onun aslını hapset, gelirini dağıt" şeklinde buyurduğu, onun da Hayber'de yer alan bu bahçeyi vakfettiği belirtilmektedir (Buhârî, Vesâyâ, 22,28, Eymân, 33; Müslim, Vasiyye, 15,16; Döndüren, 2016: 18-19). Ayrıca bilinen ilk vakıflardan bir tanesi de Hz. Osman'ın Medine'de "Ruma" kuyusunu satın alması ve daha önce ücretli olarak verilen suyun ücretsiz hale getirilerek ihtiyaç duyan herkesin ortak kullanımına açması (vakfetmesi), vakıf uygulamasının köklerinin çok eski olduğunu bizlere göstermektedir (Tirmizî, Menâkıb, 18; Köksal, t.y.: 193-194; Buhârî, Vesâyâ, 33; Miras, 1970, 237; Döndüren, 2016: 20-21). Ayrıca sahabeden imkânı olanların hemen hemen tamamının vakıf bıraktıkları da bilinmektedir.

Eğitimlerde aktarılması gereken bir diğer önemli konu da kaynak aktarımının sadece finansal yollarla olmadığı ve deneyim, tecrübe, emek vb. alanlarda da kaynak aktarımına büyük ihtiyaç duyulduğu hususudur. Dolayısı ile fakir girişimciler ilk etapta finansal destekten ziyade deneyim, tecrübe ve fakirlerin ihtiyaç duyabilecekleri alanlarda emeklerini ortaya koymaları yönünde teşvik edileceklerdir. Verilecek eğitimlerde sürdürülebilir bir refah için zenginden fakire kaynak aktarımının şart olduğu ve bu kaynak aktarımının kurumsallaştırılmış hali olan vakıf ile vakfetme kültürünün temelleri anlatılacaktır. Ayrıca bu alandaki güncel uygulamalar ile ilgili teorik ve saha çalışmaları da gerçekleştirilecektir.

Bu çerçeve içerisinde ister vakıf ister başka STK'lar altında olsun, toplumsal olarak örgütlenerek dayanışmanın, toplumsal kalkınma için önemi anlatılacaktır. İyi uygulama örneklerinin paylaşılacağı eğitimlerde, bir kişinin başaramayacağı birçok işin toplu halde hallinin mümkün olduğu aktarılacaktır. Bu bağlamda kooperatif,

dernek gibi sivil toplum kuruluşları tanıtılarak, ihtiyaç duyulması halinde kurulmaları için hangi kaynaklara başvurmanın gerektiği hususunda da bilgilendirileceklerdir.

Saha çalışmaları kapsamında ilk tur mikrokredisini geri ödeyip ikinci sefer mikrokredisini almaya başlayan başarılı girişimcilerden haftada bir ya da birkaç saatlik süreyi topluma hizmet için ayırmaları talep edilecektir. Bu kapsamda diğer yeni başlayan fakir girişimcilere koçluk / hamilik yapmaları da öncelikli bir seçenek olarak sunulacaktır. Böylece eğitimlerden elde ettikleri sosyal girişimcilik becerilerini sahada uygulama imkânı da elde etmiş olacaklardır. Bu uygulama ile alan el hissini yanı sıra veren el olma his ve hazzını yaşayacak olan yararlanıcıların kendilerine güven duymalarının da sağlanması hedeflenmektedir.

4.3.6. Koçluk ve Hamilik Birimi

Mikrofinans programından yararlanan girişimcilerin işlerini büyütme aşamalarında, takıldıkları noktalarda danışabilecekleri bir koçluk / hamilik desteği de verilmesi planlanmaktadır. Bu amaçla teavün tarafında sağlanan mikrokredilerden faydalanarak kendi ayakları üzerinde durabilme noktasına gelen tecrübeli girişimciler ve tekarüz tarafında gönüllü olacak tecrübeli iş insanlarından istifade edilmesi düşünülmektedir. Böylece fakir girişimcilerin işlerini uzun vadede sağlıklı bir şekilde yürütmelerine katkı verilmesi hedeflenmektedir.

Bu yapı ahilik sisteminde yer alan iş dışı eğitimlerde, yetişmekte olan çırak ve kalfalara koçluk / hamilik yapmak üzere tahsis edilen “yolatası” fikrinden ilhamla günümüz şartlarındaki ihtiyaçlara göre uyarlanmaya çalışılacaktır. Yolataları, çıraklara zaviyelerde dini ve ahlaki / etik değerleri kazandırmakla yükümlüdür. Çırağın zaviyeye kabulü için ustasının onun hakkında dürüst ve yetenekli bir insan olduğuna dair şahitlik etmesi gerekirdi (Arslan, 2015: 255). KHDF/M modelinde ise ahlaki / etik değerlerin aktarılması daha ziyade eğitim birimine bırakılırken, koç / hami, fakir girişimcinin ticaret yolculuğunda karşılaşılabileceği sorunlar konusunda deneyimlerini aktararak onlara yol gösterecek kişi olarak konumlanacaktır. İlgili çalışmalar koçluk ve hamilik birimi altında gerçekleşecekken, eğitim birimi ile de irtibat halinde yürütülecektir.

Koç / hami olmak isteyen kişiler, öncelikli olarak kısa eğitimlere tabii tutularak ne ile karşılaşacakları ve neler yapmaları gerektiği ile ilgili bilgilendirileceklerdir. Daha sonra ise tecrübeli bir koç / hami ile birlikte bir fakir girişimciye yardımcı koçluk / hamilik yapacaklardır. Belli bir süre ikili halinde devam edecek bu hizmet, yeterli

deneyimin (yaklaşık 6 aylık bir süre) edinilmesinden sonra bireysel olarak devam edecektir. Ancak koçlar da kendi aralarında belli periyotlarda toplanarak hem deneyim aktarımında bulunacaklar hem de karşılaştıkları problemlerin çözümü için istişare edeceklerdir. Ancak koç / hamilerden bu hizmet için ayırmaları istenen süre onlara çok yük oluşturmayacak, belki iki haftada bir, birkaç saat gibi bir süre ile sınırlı olacaktır.

Koçluk / hamilik hizmeti ile yer yer zengin ile fakir arasındaki kardeşlik ilişkileri geliştirilecek hem de tecrübesiz olan mikrokredi kullanıcılarına deneyim aktarımı gerçekleşecektir. Kendileri koçluk hizmeti alan ve aldıkları mikrokredi ile iktisadi olarak düzlüğe çıkan fakir girişimciler de programa yeni katılan fakir girişimcilere destek vererek, alan el olmaktan veren el olmaya doğru adım atabilecek, hayatta daha dik bir duruşa sahip olma imkanına da kavuşacaklardır.

4.3.7. Denetim ve Raporlama Birimi

Denetim ve raporlama, çok ortaklı ticari ve sosyal kurumlarda karşılıklı güvenin tesis edilmesi ve kötü niyetli kişilerin suiistimallerinin önüne geçilmesi açısından çok kritik bir öneme sahiptir. Acı bir gerçektir ki, iyi niyetli başlayan birçok girişim belli boyutlara ulaştığında gerekli denetim ve şeffaflığın kurumsal yapıda yeterince yer almaması dolayısıyla suiistimal edilmiştir. İktisadi bakış açılarının omurgasını “kendi çıkarını maksimize etme” prensibi oluşturan kişilerin sayısı maalesef dünyada olduğu gibi toplumumuzda da artmaktadır. Bu prensibi dengeleyici etik ya da denetimsel unsurların yeterince yer almadığı ortamlarda, zaafı suiistimal eden insanlar da sıklıkla çıkabilmektedir. Bu durum maalesef birkaç senede bir ülkemizde de büyük krizler şeklinde kendini farklı ticari ya da sivil girişimlerde ortaya koymaktadır.

Özellikle hayır kurumlarında herhangi bir yolsuzluğun olmaması kritik önemi haizdir. Çünkü bu tarz suiistimallerde, sadece hayır kurumu ile para ilişkisi olanlar değil, toplumsal bilinç de çok ciddi zarar görmektedir. Bu durum daha sonra sağlıklı bir şekilde yürütülecek birçok potansiyel projenin de önünü tıkamakta ve toplumsal yardımlaşma hissini ciddi oranda zayıflatmaktadır.

Tarihte işletilen birçok vakıf / STK yapılarının asırlarca başarı ile devam ettirildiğini görmek mümkündür. Günümüzde de birçok anonim şirketin benzer şekilde yolsuzluk yaşanmadan sağlıklı bir şekilde işlevlerini sürdürdüğü görülmektedir. Örneğin bankalar ya da büyük anonim şirketler, ciddi miktarlarda paranın el değiştirdiği, suiistimal potansiyelinin en yüksek seviyelerde olduğu kurumların başında gelmektedir. Bankacıların ya da anonim şirketlerin başındaki profesyonel yöneticilerin

bu işi yaparken (genel olarak) herhangi bir hayır amacı gibi ulvi gayeleri de bulunmamaktadır. Hem işveren hem çalışanlar para kazanma amacı ile bir araya gelmektedirler. Ve sektör deneyimleri olanların bileceği gibi özellikle bankaların şube tarafında ya da büyük firmaların satış departmanlarında çok yüksek hedef baskıları vardır. Hedeflerini uzun süre tutturamayan çalışanlar da işlerinden olurlar. Yani ben merkezli anlayışın en üst seviyede olduğu ve rekabetin çok yüksek olduğu bir iş ortamı vardır.

Nasıl olur da bu kadar çok paranın döndüğü ve hırsların alabildiğine yüksek olduğu bir ortamda büyük yolsuzluklar nadiren yaşanabilmektedir? Bu sorunun cevabı; işleyiş prensiplerinin net olması ve bu prensipler üzerinden faaliyetlerin denetiminin sıkı bir şekilde yapılarak, yapıda ortaklığı bulunan taraflar ile şeffaf bir şekilde paylaşılmasında yatmaktadır. Bu kurumların denetlenebilir olmaları, burada kötü niyetli kimselerin tutunabilmesinin önünü kesmektedir. Bu örneklerden de görüldüğü üzere ister hayır amacı güden STK ister iş girişimleri olsun, denetim yapıları düzgün bir şekilde kurulan ve şeffaflık sağlanan kurumlarda, bahsi geçen etik problemlerin önünün alınabileceği aşıkardır.

KHDF/M modelinde de denetim ve şeffaflık konusu büyük önem arz etmekte ve kurumsal yapının önemli unsurlarından birini oluşturmaktadır. Bu doğrultuda periyodik olarak bilanço ve gelir gider tablolarının açıklanması esas olacaktır. Ayrıca kurum içerisinde denetçi bir yapı da oluşturulacaktır. Bu denetimlere, tekarüz fonundan yararlanan üyelerden de konu üzerine uzmanlığı olanlar davet edilerek şeffaflığın arttırılmasına gayret edilecektir. Ayrıca uzun vadede yeterli kaynak ve sponsor bulunabilirse bağımsız denetçilerin de sisteme dahil edilmesi çok faydalı olacaktır.

Ayrıca sistemdeki paraların izinin rahat bir şekilde takip edilebilmesi amacıyla, her müşteriye hesaplarını 3 aylık açıklanacak finansal tablolarda takip edebilmeleri için kod verilmesi düşünülmektedir. 3 aylık raporlarda hem fon toplama hem de fon kullandırma tarafındaki bakiyeler müşteri kod kırılımları ile takip edilebilir olacaktır (isim zikredilmeden). Hatta fon toplama tarafında eğer bir kişi ya da kurumun fon hacmi büyükse, birden fazla kod verilerek toplam rakam daha küçük rakamlar olarak bilançoda gösterilebilir. Böylece kamuoyu tarafında da kişilerin hesap miktarlarının tahmin edilmesinin önüne geçilmiş ve gizlilik de daha rahat bir şekilde korunmuş olur (isim görülme bile, küçük STK'larda büyük fon sahibi olabilecek az sayıda kişi olabileceği için, ilgili toplulukta birbirini tanıyan kişilerin bu tarz tahminlerde

bulunarak, diğerk kişilerin finansal durumları ile ilgili bir tahminde bulunmasının önüne geçilmesi amacıyla). Böylece sisteme dahil olan herkes kendi kodunu ve karşısında yer alacak bakiyeyi kontrol ederek, açıklanan raporlardaki hesaplarda bir oynama yapılmadığından emin olabilecektir.

Denetim ve şeffaflık yapısının sağlam bir şekilde kurulduğu bir yapı ortaya konması, hem KHDF/M'nin uzun vadeli gelişimi hem de diğerk STK'lar için iyi bir model olabilmesi adına büyük önem arz etmektedir. Bu çerçevede, orta - uzun vadede işletme maliyetlerinin %10 gibi bir meblağı aşmaması da hedeflenmektedir. Bu durum ülkemizdeki mevcut mikrokredi kuruluşlarının performanslarına bakıldığında oldukça gerçekleştirilebilir bir hedef olarak gözükmektedir. Böylece kurum ile ilgili oluşabilecek farklı negatif algıların da önüne geçilebilecektir.

4.3.8. Yönetim Birimi

KHDF/M kurumlarında yönetim kurulunun altında yer alacak yönetim birimi, başında bulunacak olan bir genel koordinatöre bağılı olacaktır. Bu birim, kurumun kalbi ve beyni mesabesinde olup, tüm fon akışları ve diğerk birimler, ona bağılı olacaktır. Başta teavün ve tekarüz fonları olmak üzere, mikrokredi, hibe, tekafül ve yatırım fonları yönetim birimi tarafından işletilecektir. Ayrıca eğitim birimi, koçluk ve hamilik birimi ile denetim ve raporlama birimlerinin de koordinasyonu yönetim biriminin görevleri arasında yer almaktadır. KHDF/M modeli mevcut bir dernek ya da vakıf altında bir sandık yapısı çerçevesinde uygulanırsa, yine dernek yönetimi altında bir yönetim birimi oluşturulacak ve yukarıda belirtilen faaliyetleri gerçekleştirecektir.

Yönetim kurulu ve ilgili birimlerin çalışan sayıları kurumsal yapının ihtiyaçlarına göre belirlenecektir. Ancak gönüllülük olabildiğince ön plana çıkarılırken, kurum büyüdükçe profesyonel çalışanlara duyulan ihtiyaç da artacaktır. İlgili çalışanların giderleri de daha önce açıklanan yapı çerçevesinde KHDF/M kurumunun elde ettiği gelirlere karşılanacaktır.

Yönetim birimi KHDF/M modelindeki fonların işletilmesi, birimlerin koordinasyonu ve diğerk resmi işlerin ifasının yanı sıra, puanlama modelinin ve tekarüz fonundaki döviz / maden sepetinin hesap ve idamesinden de sorumlu olacaktır. Ayrıca yeni üyelere ulaşılması, çalışmalara katkı verebilecek paydaş kurumlarla ilişkilerin kurulması ve yürütülmesi, kalifiye insan gücünün gönüllü / ücretli kuruma kazandırılması da başlıca sorumlulukları arasında yer alacaktır.

Bir diğerk önemli husus da KHDF/M kurumunun finansal tablolarının yakından takip edilerek denetim ve şeffaflığın sağlanması olacaktır. Yapılan çalışmaların şeffaflık kapsamında, başta üyeler olmak üzere tüm kamuoyuyla paylaşılması da ayrı bir önem taşımaktadır. Bu çerçevede özellikle dijitalizasyona önem verilmesi gerekmektedir. Bu alana yapılacak yatırımlar, uzun vadede yönetim biriminin üzerindeki iş yükünü ciddi oranda azaltacaktır.

4.3.9. KHDF/M Modelinin Uygulanmasında Vakıf / Dernek Sandıklarının, Kooperatif Yapısına Tercih Edilmesi

Mikrofinans ve tekarüz kuruluşları genelde STK (dernek / vakıf) ya da kooperatif olarak kurulmaktadır. Ülkemizde faaliyet gösteren Grameen Türkiye vakıf yapısı altında, İKSAR dernek statüsünde ve Karz-1 Hasen Vakfı ise kooperatif aracılığıyla faaliyet göstermektedir. MÜSİAD Karz-1 Hasen Sandığı ile İstanbul Çevre Kültür ve Eğitim Gönüllüleri Derneği gibi tekarüz uygulaması yapan kuruluşlar ise derneğe bağlı yardımlaşma sandığı altında faaliyetlerini yürütmektedir.

Dernek ile kooperatif yapılarının her ikisi de sosyal yönü kuvvetli yapılar oldukları için amaçları bakımından birbirlerine yer yer yakınsamaktadır. Ancak aralarında önemli farklar da mevcuttur. Kooperatiflerde temel amaç ortakların ekonomik menfaatlerinin maksimize edilmesiyken, derneklerde ise ortak bir idealin gerçekleşmesine yönelik faaliyetler yapılması hedeflenmektedir. Dolayısı ile kooperatifler direkt şirketlerdeki gibi kâr maksimizasyonunu hedeflemezler, ancak üyelerinin ekonomik çıkarlarını maksimize etmek için faaliyetler yaparlar ve bu çerçevede elde edilen kâr varsa, kooperatifle üyenin yaptığı iş oranında üyelere dağıtabilirler. Dernekler ise üyelerine iktisadi fayda oluşturmayı hedefledikleri durumlarda, doğrudan ticari / finansal faaliyetler yaparak elde ettikleri kârları kooperatiflerde olduğu gibi üyelerine aktarma şansları yoktur. Böyle bir hedef varsa, derneğe bağlı ayrı bir kooperatif kurmaları gerekir. Dernekler iktisadi faaliyetlerini daha dolaylı dayanışma faaliyetleri olarak yürütmek durumundadırlar. Yine aradaki farkın bir yansıması olarak derneklere ait iktisadi işletmeler kurulabilirken, kooperatiflerin kendileri bizatihi iktisadi işletme olduğu için böyle bir durum söz konusu olamaz (Üstün ve Hak, 2020: 9-10).

Derneklerdeki iktisadi dayanışmayı sandık yapıları ile sağlamak mümkündür. Nitekim Dernekler Kanunu'nun 12. maddesine göre, dernekler üyelerine kısa vadeli kredi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla sandık kurabilirler. Ancak sandık kurulabilmesi için;

ilgili derneğin tüzüğünde sandık hususunun yazılı olması ve kredi ihtiyacından elde edilecek kâr / faizin veya gelirin üyelerle paylaşılmaması gerekmektedir (Dernekler Kanunu, 2004:12).

KHDF/M modeli her iki yapıya da uyarlanabilecektir, ancak bizim tercihimiz dernek sandığı yapısıdır. Çünkü Türkiye’de mevcut çok sayıda vakıf ve dernek aktif bir şekilde fakirlere yönelik yardım faaliyetleri yürütmektedir. Ancak faaliyetlerini ağırlıklı olarak hibeye dayalı olarak gerçekleştiren bu kurumlardan uygun olanlarının KHDF/M modelini de mevcut yapıları içerisine adapte etmeleri, fakirlikle mücadelede kaynaklarını çok daha etkin ve verimli kullanmalarına imkân verecektir.

KHDF/M modeli gerekli durumlarda sıfırdan kurulabilecekken, mevcut bir dernek ve yardım faaliyetleri olan STK’lar için ise KHDF/M modeli yapıya entegre edilerek ciddi bir verimlilik sağlanacaktır. Böylece fakirlikle mücadeledeki kaynakların israfi engellenecek ve karz-ı hasenin geniş toplum kesimlerince kullanılabilmesinin önü açılacaktır.

Bu doğrultuda mevcut birçok dernek sandığında karşılaşılan, yatırılan paraların enflasyon karşısında erimesi problemine çözüm olarak da daha önce detayları aktarılan enflasyon oranına yakınsayan TL / döviz / altın sepeti uygulaması geliştirilmiştir (enflasyon farkı kâr olarak görüleceği için karzı veren tarafa eklenerek iade edilemez). Bu prensipler doğrultusunda, KHDF/M modelinin kolayca adapte edilebilmesini temin etmek amacıyla vakıf ve dernek sandıkları yapısı tercih edilecektir.

4.3.10. KHDF/M Modelinin Uygulanmasında Dijital Mecralar ile Yazılımların Önemi ve Katkısı

Mikrofinans alanındaki en büyük problemlerden bir tanesinin yüksek maliyetler olduğu tezin önceki bölümlerinde belirtilmişti. İlgili maliyetlerin aşağı çekilebilmesinde dijital mecraların ve operasyonel işlemlerin yapıldığı yazılımların kullanımının büyük bir önemi vardır. İnsan gücü ile yapılabilecek birçok işlem bu yazılımlar üzerinden çok daha kolay ve az maliyetle çözülebilmektedir. Ayrıca ister teavün ister tekarüz tarafındaki üyeler olsun, hesaplarına dijital olarak ulaşabilmeleri ve işlemlerini bu hesaplar üzerinden otomatik olarak yapabilmeleri hem kullanıcılar hem de kurum açısından çok daha kolay, verimli ve kullanıcı dostu olmaktadır. Bu bağlamda üyelerin puanlarını şeffaf bir şekilde görebilmeleri ve takip edebilmeleri, şeffaflık kaidesine de ciddi bir destek sunmaktadır.

Bu uygulamaların ilk yazılım maliyetleri yüksek olmakla birlikte, kurulduktan sonra işlem maliyetleri çok düşüktür. Dolayısı ile uzun vadede verimi oldukça yüksek yatırımlardır. Bankacılık sektöründe de son yıllarda internet ve mobil bankacılığı alanına çok büyük yatırımlar yapılmakta, operasyonel işlemlerde de ciddi bir dijitalleşme süreci yaşanmaktadır. Yüksek ilk maliyetlerin KHDF/M kurumuna yük olmaması için, çeşitli devlet ya da kalkınma ajanslarının sağlamış olduğu proje desteklerine başvurulması yerinde olacaktır. Kalkınma alanında birçok fonun sağlandığı bu projeler kapsamında, dijital mecralar ve operasyonel yazılımların yaptırılması kurumun üzerinden büyük bir yük kaldıracak ve uzun vadede kurum maliyetlerini ciddi oranda aşağıya çekebilecektir.

4.4. Karz-ı Hasen ile Toplumsal Dönüşüme Katkı

Fakirlikle mücadelede her bireyin kendi çıkarını maksimize etmeye çalıştığı çatışmacı / yarışmacı iktisadi görüş yerine, dayanışmacı / yarışmacı iktisadi görüşün toplumda yayılmasının fakirlikle mücadeledeki önemi daha önce vurgulanmıştı. Karz-ı hasen, hem dini açıdan herhangi bir şüphe taşımayan bir finansman metodu olması, hem de toplumsal olarak dayanışmayı öne çıkarması itibari ile, çatışmacı / yarışmacı paradigmanın karşısında durabilecek önemli finans metodlarından bir tanesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu metotla verilen mikrokrediler, yoksul insanların kendi işlerini kurarken minimum yük altına girmelerini sağlamaktadır. Bu da yoksul girişimcilerin başarı şanslarını en üst seviyeye taşımak açısından kritik öneme sahiptir. Verilen karz-ı hasen kredilerinin mikrotekafül ve zekât fonları (dolaylı hibe desteklerinde) ile de desteklenmesi, yoksul girişimcinin başarısız olması durumunda bile borcun altında ezilmesini engellemektedir.

Ayrıca karz-ı hasen ile kullanılan krediler hibe gibi tek kullanımlık da değildir. Altyapıları iyi kurgulanmış bir çerçeve içerisinde sunulacak karz-ı hasene dayalı mikrofinans, yatırılan finansmanın onlarca belki yüzlerce defa kullanılarak geri dönmesi ile çok sayıda fakirin kendi ayakları üzerine kalkabilmelerini mümkün kılmaktadır. Yani bu iş için ayrılan fonların çok yüksek verimlilikle kullanımına olanak sağlamaktadır.

Hadis-i şeriflerde de geçtiği üzere, karz-ı hasen ile verilen borçlar sadakaya göre çok daha sevaptır / bereketlidir. Bunun dünyevi yansıması da fakirlerin tüketeceği ve alan konumunda olan bireyler olmaları yerine, sorumluluk alan ve kendi onurları ile

toplumda kendi ayakları üzerinde duran bireyler haline gelmelerine zemin hazırlamasıdır.

Karz-ı hasene dayalı mikrofinansın bir başka faydası da bu kaynaktan istifade eden insanların, toplumsal dayanışma yani dayanışmacı / yarışmacı iktisadi paradigmaya zihinsel ve duygusal olarak daha açık hale gelmeleridir. Çatışmacı / yarışmacı iktisadi anlayış içerisinde büyümüş bireylerin, dayanışmacı / yarışmacı görüşe ütopyik olarak bakmaları doğaldır. Dayanışmacı / yarışmacı iktisat ile ilgili eğitimler verilse bile, fakir bireylerin bu konuda inancı yoksa, verilen bilgileri içselleştirmeleri çok kolay değildir. Dolayısı ile eğitim ve deneyimin beraber sunulması ciddi bir sinerji ortaya koyma potansiyeli taşımaktadır. Ancak toplumda dayanışmacı / yarışmacı görüşe sahip insanların belli bir sayıya ulaşması, fakirlikle mücadelede ciddi pozitif gelişmeler sağlayabilecektir. Karz-ı hasen bu bağlamda da kritik bir öneme sahiptir.

Karz-ı hasen alan kadar veren açısından da çok verimli bir yardım türüdür. Çünkü günümüzde yardım edenler açısından en büyük sıkıntılardan bir tanesi, verilen yardımın doğru bir şekilde kullanılıp kullanılmadığı konusudur. Yani bir başka deyişle bağışçı, hayır için harcadığı paranın alternatif maliyetine de bakmakta ve parasının ister bu dünya ister ahiret inancı açısından olsun, en verimli şekilde kullanıldığını görmek istemektedir. Karz-ı hasen ile verilen mikrofinansın defalarca sirküle ederek yıllara sâri olması ve birçok kişinin hayatında anlamlı pozitif değişikliklere imkân vermesi, bağışçılar açısından da oldukça anlamlıdır.

Karz-ı hasenin bir diğer kullanım alanı olan tekarüzün de toplumun dayanışmacı / yarışmacı bir zihniyete yönelmesinde önemli bir potansiyeli vardır. Yardımlaşmanın zenginden fakire uzanan bir şekilde uygulanıyor olması çok önemlidir. Ancak toplumun tüm kesimlerinin karşılıklı yardımlaşarak dayanışması, toplumun fakir olmayan kesimlerinin de dayanışma ruhunu yaşaması açısından büyük bir katkıdır. Yukarıda da bahsedildiği üzere, çatışmacı / yarışmacı bir paradigma içerisinde yoğrulan zihinler için, dayanışmacı / yarışmacı uygulamaların pozitif etkilerini deneyimlemek, dayanışmacı / yarışmacı paradigmanın uygulanabilirliği açısından önemli bir delil teşkil edecektir. Bu uygulamanın faydalarından istifade eden insanlar da esasen kendi doğalarında / fitratlarında bulunan yardımlaşma hassasiyetlerine olan inançları tazelenmiş olacaktır.

SONUÇ

Günümüz neoliberal iktisadi düzeni, üretim konusunda ciddi başarılar elde etmiş olsa da gelir dağılımı bozukluğu, kaynak yönetimi ve çevresel sürdürülebilirlik gibi alanlarda gün geçtikçe artan problemlerle yüz yüze kalmaktadır. Zenginleşmenin olması, fakat geniş kitlelere yayılan bir kalkınmanın başarılabilmesi sonucunda, dünyada artan bir yoksulluğun ortaya çıkması, küresel ekonominin merkezinde olan finans sistemine de ciddi eleştiriler gelmesine neden olmaktadır. Özellikle finansal krizler sonrası klasik finansa yönelik birçok eleştiri geliştirilmiş ve alternatif finans sistemleri tartışılmıştır (Attuel-Mendes, s,235).

Bu çerçevede tez kapsamında gelir dağılımı ve yoksulluk kısır döngüsünün sebepleri detaylı olarak ele alınmış, farklı iktisadi paradigmalara fakirlik konusuna yaklaşımları incelenerek sundukları çözüm önerileri incelenmiştir. Bu incelemeler sonucunda neoliberal iktisadi görüşün benimsediği çatışmacı / yarışmacı dünya görüşü ve her bireyin kendi çıkarını maksimize etme anlayışının hâkim olduğu bir ortamda, üretimin maksimizasyonu hedefinin kısmen başarılı olduğu ve teknolojik gelişmelerin de yardımıyla üretimin tarihteki en yüksek seviyelere ulaştığı gözlemlenmiştir. Ancak dünya nüfusunun yarısının fakir konuma düşmesine sebep olan ve kaynakların sürdürülemez tüketimine yol açan bu paradigmanın ciddi noksanlıkları bulunduğu da ortaya konmuştur. Günümüzde geniş kitlelerin içinde bulunduğu fakirliğin ana sebebinin dünya kaynaklarının yetersizliği değil, bu kaynakların dağıtım ve paylaşımında yaşanan problemler olduğu görülmüştür. Kaynakların paylaşımı, mevcut çatışmacı / yarışmacı iktisadi görüşü baz alan neoliberal iktisat politikaları ve bu görüş doğrultusunda oluşturulmuş kurumların faaliyetlerinin sonucunda oldukça adaletsiz bir şekilde gerçekleşmektedir. Ayrıca yapılan geniş çaplı israf, dünya kaynaklarının tarihte görülmemiş bir şekilde tüketilerek gelecek nesillerin hakkının gaspına neden olurken, yaşanan çevresel felaketler de dünyanın sürdürülebilirliğini risk altına almaktadır. Bu dev problemlerin çözümü için, geniş kitlelerin iktisadi paradigmalarının, kapitalizmin çatışmacı / yarışmacı ve ben merkezli iktisadi görüşünden, zengin-fakir toplumun tüm kesimlerinin dayanışarak yarışmasını baz alan bir yaklaşıma doğru dönüşmesi büyük önem arz etmektedir.

İslam ekonomisi, fakirlikle mücadelede mevcut neoliberal ekonomik anlayıştan ve dayandığı kapitalist iktisadi sistemden oldukça farklı bir paradigma sunmaktadır. İslam iktisadi paradigması dayanışma ve yarışma (hayırlı ve tüm yaratılmışı faydalı

olacak şekilde) üzerine kurgulanmış ve Kur'an'da da (Haşr 59/7) geçtiği üzere zenginliğin belli ellerde toplanmamasını hedef göstererek, zenginliği değil toplumsal kalkınma ve sürdürülebilirliği başarı kriteri olarak almıştır. İslam ekonomisi paradigmasının bu hedef doğrultusunda tarih boyunca sandık yapıları, vakıflar gibi birçok kurumsal yapı geliştirdiği de tez kapsamında yapılan incelemerde gözlemlenmiştir.

Neoliberal iktisadi sistem içerisinde de artan problemler karşısında fakirlikle mücadele için bazı çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda geliştirilen modellerden bir tanesi de mikrofinans sistemidir. Mikrofinans sistemiyle, teminatı olmadığı ve çok riskli görüldüğü için bankalardan kredi alamayan fakir girişimcilere mikrokredi sağlanmaktadır. Böylece fakirlerin kendi ayakları üzerinde durabilecekleri işlere sahip olmaları hedeflenmiş, bir başka deyişle balık vermek yerine balık tutmalarını sağlayabilecek bir işe sahip olabilmeleri için gerekli finansman eksikliğinin sunulması amaçlanmıştır.

Ancak mikrofinans kredilerinin hacimlerinin çok küçük olması ve oransal olarak işletme maliyetlerinin yüksekliği, verilen mikrokredilerin bankaların verdiği kredi faiz oranlarının üzerinde oranlarla verilmesine sebep olmaktadır. Bazı bölge ve kurumlarda faiz oranlarının konvansiyonel faiz oranlarının katbekat üzerine çıkarak anormal seviyelere ulaştıkları da görülmektedir. Mikrofinans alanında uygulanan Grameen ya da grup modelinde fakir girişimcilerin birbirlerine kefil olmaları durumu, bazı mikrofinans kurumları tarafından ödenmesi neredeyse mümkün olmayan faizlerle birlikte kullanılınca, kimi mikrokredi kullanıcılarının intiharlara varan derecede psikolojik stres altına girmelerine neden olmaktadır. Mikrofinansın genel olarak fakirlikle mücadelede oluşturduğu pozitif katkıların yanı sıra, yukarıda bahsi geçen ana faktörler ve bazı diğer yan faktörlerden ötürü sisteme getirilen ciddi eleştirilerin de farklı çalışmalarda ortaya konduğu gözlemlenmiştir.

İslami mikrofinans da konvansiyonel mikrofinansla faizsiz bir alternatif olarak ortaya çıkmıştır. Güney ve Güney Doğu Asya'dan başlayarak birçok Müslüman ülkeye yayılan bu sistem, Müslüman fakir kitleler tarafından da oldukça talep görmektedir. Murabaha, mudarebe, müşareke, icare ve karz-ı hasen gibi İslami finans yöntemlerinin kullanıldığı alanda birçok farklı modelin geliştirildiği görülmüştür.

Kullanılan İslami finans yöntemlerinden karz-ı hasen ile verilen mikrokredilerin sistemde ayrı bir önemi vardır. Birçok İslami mikrofinans kurumu karz-ı haseni az da olsa aktif olarak kullanırken, bazı kurumların da tümüyle karz-ı hasene dayalı

mikrofinans yapmakta olduğu müşahede edilmiştir.

Karz-1 hasene dayalı mikrokrediler hem fakir girişimcileri desteklemekte hem de hayır için kullanılan fonların tekrar tekrar kullanılmasına imkân sağlayarak verimini yükseltmektedir. Ülkemizde de karz-1 hasene dayalı mikrofinansın yaygın bir şekilde uygulanabilir hale gelmesi, infak edilen kaynakların etki alanının çok daha geniş kitlelere yayılmasına olanak sağlayacaktır. Türkiye'nin 2017 yılından günümüze, dünyanın en büyük insani yardım yapan ülkesi konumunda olması da göz önüne alındığında, karz-1 hasenin yaygın kullanımı, dünya çapında gerçekleştirilen fakirlikle mücadeleye de pozitif katkı oluşturabilecek bir potansiyele sahiptir.

Yapılan incelemelerde karz-1 hasen temelli mikrokredilerin, faizli mikro kredinin getirmiş olduğu faiz yükünü fakir girişimcinin omuzlarından kaldırarak onların başarı şansını ciddi oranda arttırdığı görülmüştür. Ancak sadece karz-1 hasene dayalı mikrofinans uygulaması yapan çok fazla İslami mikrofinans kuruluşu bulunmamaktadır. Saha örneklerinde, bu tarz kurumların belli bir ölçeğe ulaşmadan ve toplum / devlet desteğini kazanmadan, sürdürülebilir olabilmelerinde ve kopyalanarak yaygın bir şekilde yerel topluluklar tarafından kullanılmalarında sıkıntılar olabildiği görülmektedir. Dolayısıyla idealist bir grubun uzun süre fonlaması ve büyük gayretler sonucu ancak kendi kendine yetebilen bir seviyeyi yakalamak mümkün olabilmektedir. Bu noktada daha yerel bazda örgütlenebilecek, kolay bir şekilde kopyalanarak BMT'ler gibi ihtiyaç duyulan bölgelerde otonom olarak faaliyet gösterebilecek, kendi kendine yeten ve sürdürülebilir bir karz-1 hasene dayalı İslami mikrofinans modeline ihtiyaç duyulmaktadır.

Yapılan teorik ve saha çalışmaları ile ortaya çıkan ihtiyaçları karşılamak üzere tez kapsamında "Karz-1 Hasene Dayalı Finans / Mikrofinans (KHDF/M) Modeli" geliştirilmiştir. Genel olarak karz-1 hasene dayalı mikrokredi sistemlerinde, filantropik bağışların karz-1 hasen ile en verimli şekilde kullanılarak fakirlikle mücadeleye katkı verilmesi hedeflenmektedir. KHDF/M modelinin iki ana ayağından bir tanesi olan teavün tarafındaki mikrofinans bölümü ise bu katkıyı bir adım daha öteye götürerek, katılımcılarına sadece gelir katkısı yapmayı değil, aynı zamanda eğitim yolu ile teknik / finansal kapasitelerini arttırmayı ve bu bireylere sosyal girişimcilik altyapıları vererek, uzun vadede toplumun onlara uzattığı eli, onların da toplumun diğer bireyelerine uzatmalarını sağlamayı hedeflemektedir. Ayrıca verilen koçluk / hamilik desteği çiçeği burnunda girişimcilere deneyim transferinin de önünü açmaktadır.

Böylece kaynakların mevcut modellere göre daha da verimli kullanılması ve bir çıra işlevi göstererek yardımlaşma duygu ve becerisinin geniş kitlelere yayılması hedeflenmektedir.

KHDF/M modelinde verilecek etik / dini / fitrat eğitimleri çerçevesinde fakir girişimcilere İslam ekonomisinin temel ilkeleri olan israf etmeme, kul hakkına girmeme, yardımlaşma, risk alarak girişimde bulunma gibi temel değerler verilerek, sağlıklı bir ekonomik gelişim için toplumsal taban seviyesinde bilinçlendirme imkânı sağlanacaktır. Böylece fakir girişimcilerin sadece iş girişimcisi değil aynı zamanda sosyal girişimci olmaları için de zemin oluşturulacaktır. Bu insanların ekonomik olarak kendi ayakları üzerine durmaları sağlandıktan sonra, toplumsal gelişim için aktif birer birey haline gelmelerinin de önü açılmış olacaktır. Bu yönüyle KHDF/M modeli piyasada ve literatürde yer alan modellerden ayrılmakta, kurumun topluma olan katkısını, harcanan emeğe göre çok daha verimli hale getirmektedir.

Bu bilinç ayrıca kişilerin hem borçlarına olan sadakatini arttırırken aynı zamanda hedefe olan motivasyon ve azimlerinin arttırılmasına da katkı sunacaktır. İlgili bireylerin uzun vadede STK'lar altında örgütlenmeleri de teşvik edilerek, insani değerlerin ülke ekonomisindeki aktörler arasında tekrardan gelişiminin temelleri atılmış olacaktır.

Ayrıca KHDF/M modelinin diğer modellerden ayrılarak literatüre katkıda bulunduğu bir diğer husus ise, mikrofinansla yer alan zenginden fakire yönelik olarak gerçekleşen fon akışının ötesine geçilmesi ve modelin diğer ikinci ana ayağı olan tekarüz fonu ile toplumun tüm katmanlarının birbiri ile dayanışarak fon aktarmaları için bir platform oluşturulmasıdır. Dayanışmacı / yarışmacı iktisadi anlayışın yayılması için önemli bir deneyim fırsatı sunan bu model, iktisadi paradigmanın değişmesi noktasından da ekosistemde önemli bir tohum ekme fonksiyonunu eda etmiş olacaktır. Bu bağlamda KHDF/M modelinin, nihai hedef olan toplumsal dayanışmaya ve fakirlik kısır döngüsünün kırılmasına önemli bir katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

Literatürde yer almayan bir yenilik de tekarüz tarafında alınan ve verilen karz-ı hasenlerin enflasyona yakınsayan bir altın, döviz ve TL sepeti ölçüsü ile alınıp verilmesidir. Böylece alanın da verenin de hakkının korunması mümkün hale gelmektedir. Mevcut dernek sandıklarında kanuni olarak hesapların kar dağıtamaması (enflasyon farkını faiz adı altında alma ama para yatırımlara verememe) problemi, fonlara para yatıran birçok kimsenin uzun vadede enflasyon dolayısı ile yatırdıkları

paranın çoğunu kaybetmelerine neden olmaktadır. Bu durum da tekarüz sandıklarına yatırılan para miktarlarını büyük oranda sınırlandırmakta ve kurumun variyetini tehdit etmektedir. KHDF/M modelinin, içerisinde TL’de bulunan bir sepetle bu durumu aşması hem sahada hem de literatürde ilk defa önerilmektedir. Böylece kooperatif gibi daha karmaşık bir yapı yerine, yaygın olarak ülkemizde faaliyet gösteren mevcut dernek yapıları altında kolaylıkla modeli uygulamak mümkün hale gelmektedir. Sepet uygulamasının fakir girişimcilere sunulacak mikrokredi hizmetlerinde uygulanmaması, mikrokredilerin TL olarak kullanılarak, zaman faktörü ile oluşacak farkın hibe fonundan karşılanacak olması, bu kitlenin üzerinden de ek bir yükün daha kaldırılmış olmasını sağlamaktadır.

Günümüz STK’larının ve özellikle de yardım kuruluşlarının en büyük eksikliklerinin başında şeffaflık ve hesap verebilirlik meselesi geldiği için, yönetimden ayrı bir denetim ve raporlama birimi kurulması planlanmaktadır. Bu birim düzenli raporlama yapacağı gibi, kişilerin kurumdaki fonlarını denetleyebileceği bir kodlama sistemini de düzenli olarak takip ederek açıklayacaktır. Kuruma para bağışlayan ya da yatıran her bir kişi için bir ya da birkaç kod verilecektir. Bu kodlar (isim olmadan) ve bakiyelerin finansal raporlar ile birlikte açıklanması sağlanacaktır. Böylece kişiler bağımsız olarak kendi yatırdıkları parayı ilgili raporlardan kontrol edebilecek ve bir eksik varsa ortaya çıkmış olacaktır. Kodların toplamı olan bakiyenin mali raporla örtüşmesi sonucunda alınan tüm fonların sağlanması da toplum tarafından yapılabilir olacaktır. Dijital mecraların da aktif kullanımı ile şeffaflık sağlanarak katılımcılar yeterince bilgilendirilecektir. Kod uygulaması da literatürden görülebildiği kadar ilk defa bu modelde uygulanacaktır.

Literatürde yer almayan bir diğer faktör ise; KHDF/M kurumu devlet ya da yerel kurumlar tarafından düzenlenen eğitim ve proje gibi sosyal destekleri de yakından takip edecek olmasıdır. Özellikle KOSGEB tarafından sağlanan girişimci hibeleri için gerekli olan ön nakit finansmanı sağlanarak bu alandaki çok fakir kesimlere yönelik eksik olan halka tamamlanacaktır. Böylece hem fakir girişimcilerin eğitim ve fona erişimlerinde kurumun kendi kaynakları ötesindeki imkanlar da onlara sunulacak, hem de kurum maliyetlerini bu imkanları olabildiğince kullanarak düşürme yoluna gidecektir. Bu önemli kuvvet çarpanı da daha önce literatürde önerilmemiş bir yenilik olarak tezde sunulmaktadır.

Tezin ortaya koymuş olduğu modelin daha sağlıklı işleyebilmesi açısından bazı

politika önerilerimiz de yer almaktadır. Bu bağlamda, daha önce bahsi geçtiği üzere KHDF/M modeli dernek ve dernek yapılarına bağlı sandık yapıları içerisinde hem teavün hem de tekarüz fonlarını hukuki bir problem olmadan kurabilecektir. Zaten bu iki ana fon benzerlerinin ayrı ayrı (beraber değil) dernek yapıları altında işlediklerini görmek mümkündür. Ancak bu kurumun uzun vadede ayrı bir finansal kurum olarak tanınması ve tüm fonksiyonlarının bir çatı altında kanunla düzenlenmesi modelin daha sağlıklı olarak yaşayabilemesi açısından çok faydalı olacaktır. Böylesi bir kanuni düzenleme BDDK ve KGK gibi kurumların çalışmaları doğrultusunda oluşturulabilecektir. Farklı coğrafya ve STKlara/topluluklara bağlı olarak yer alacak bu kurumların denetimlerinin sıkı bir şekilde yapılabilmesi bağlamında kanuni düzenlemeler büyük önem arz etmektedir. Umulur ki KHDF/M modeli ile kurulacak yapılar, tasarrufa dayalı faizsiz finansman sisteminde olduğu gibi birçok kurumsal yapı oluştuktan sonra değil, sektörün başlangıç safhasında hızlı bir şekilde kanuni düzenlemelere kavuşarak herhangi bir suistimal yaşanmadan güvenli bir şekilde hizmetlerini sürdürebilirler.

Küresel ekonomi, COVID-19 ile ciddi bir yara almış ve hem ekonomi hem de iş gücü ile ilgili konularda bir dönüşüm sürecine girmiştir. COVID-19 sonrasında küresel ekonomide dijitalleşme ve robotlaşmaya doğru ciddi bir dönüşüm, özellikle kalifiye olmayan genç nüfusta artan kalıcı işsizlik ve hali hazırda dengesiz olan gelir dağılımında artan bir bozulma gibi problemler beklenmektedir. Bu duruma önlem alınmaz ve mevcut iktisadi paradigmada değişiklikler yapılmazsa ciddi sosyal patlamalara yol açabilecektir (Sancar, 2021). Bu gelecek beklentilerine; Türkiye'nin gelir dağılımı bozukluğunu gösteren Gini katsayısının 0,41 gibi görece yüksek bir oranda olması, işsizliğin çift hanelerde bulunması ve 4 milyon civarında mültecinin yaşaması gibi mevcut parametreleri de eklediğimizde önümüzdeki dönemde dayanışmacı / yarışmacı iktisadi yaklaşıma ve bu amaçla hayata geçirilmesi planlanan KHDF/M modeli ve benzeri kurumlara, toplumda büyük bir ihtiyaç olduğu görülmektedir (Sancar, 2019a: 52-55; TÜİK, 2021).

Dolayısıyla KHDF/M modelinin ulusal finansal mimari içerisinde mevcut konvansiyonel yapılara ek olarak toplumsal dayanışmayı arttırıcı ve sosyal finansı öne çıkaran bir STK modeli olarak yer alması umulmaktadır. Özellikle artan fakirlik ve dönüşen iktisadi düzen içerisinde gelir dağılımının daha dengeli hale gelmesine katkıda bulunan, iş görebilen fakirlerin ekonomik hayata katılmalarını sağlayan ve

dayanışma düşüncesini topluma yayan bir kurum olarak, konvansiyonel ekonomi ve finansın açıklarını kapatma konusunda önemli bir katkı oluşturma potansiyeline sahiptir.

Bu çalışma ile mevcut karz-ı hasene dayalı mikrofinans modellerinin ötesine geçerek, finansal açıdan kendi gelirlerini üreterek rahatça sürdürülebilir ve kolay bir şekilde küçük yerel topluluklar tarafından kopyalanabilir bir model hedeflenmektedir. Ayrıca İslam ekonomisinin bel kemiğini oluşturan toplumsal dayanışma olgusunu tüm katılımcılar tarafından deneyimlenebilir kılmak ve bu sayede dayanışma ekonomisinin uygulanabilirliği ile ilgili kafalarda oluşan soru işaretlerini giderebilmek de ayrı bir alt hedef olarak ortaya çıkmaktadır. Umudumuz KHDF/M modelinin dayanışma ekosistemi içerisinde bir kurum olarak ortaya çıkması, fakirlere yönelik sunulan diğer kaynakları da kullanarak gücünün ötesinde imkanları çok fakir denilen kesime sunabilmesi ve zihinsel dönüşümü tetikleyerek zincirleme reaksiyon ile uzun vadede bir kurumun çok ötesinde yeni bir dayanışma atmosferinin temellerini atmada önemli bir rol üstelenmesidir.

KAYNAKÇA

- Abdamia, N. V& Ibrahim, P. (2019). Microfinance in Malaysia: A Review. *Journal for Studies in Management and Planning*. 4(13): 249-259.
- Afonso, J. S. (2018). *Lendwithcare Assessment Project: Akhuwat Islamic Microfinance Report*. Portsmouth: University of Portsmouth.
- Ahmed b. Hanbel, Ebû Abdillâh Ahmed b. Muhammed b. Hanbel eş-Şeybânî. *el-Müsned*. thk. Ahmed Muhammed Şâkir. 8 Cilt. Kahire: Dârü'l-Hadîs, 1416/1995.
- Akhuwat (2019). <https://www.akhuwat.org.pk/> [14 Kasım].
- Akgül, A. (t.y.). Türkiye’de Mikro Kredi Uygulaması. *Türkiye İsrâfî Önleme Vakfı (TİSVA)*. www.israf.org/public/admin/filemanager/uploaded/mikrokredi.pdf [t.y.]
- Akyüz, V. (2006). *Zekat*. İstanbul: İz Yayıncılık
- Almas H. & Mukhtar, M. (2015). Measuring The Performance And Achievement Of Microfinance Institutions Incorporating Subsidy Dependence Index And Outreach Index In Pakistan’s case. *Pakistan Development Review*, 54(4): 353-369.
- Alstadsaeter, A. Johannesen ve N. Zucman, G. (2017). Who Owns The Wealth in Tax Havens? Macro Evidence and Implications for Global Inequality. *National Bureau of Economic Research Working Paper 23805*. Cambridge, MA
- Anadolu Ajansı (2019). Cumhurbaşkanı Erdoğan: Yeni Bir Göç Dalgasını Tek Başımıza Göğüsleyemeyeceğiz. <https://www.aa.com.tr/tr/gunun-basliklari/cumhurbaskani-erdogan-yeni-bir-goc-dalgasini-tek-basimiza-gogusleyemeyecegiz/1397407> [19 Şubat].
- Apaydın, H. Y. (2001). *İslam Ansiklopedisi* (C. 24) Karz Md. İstanbul: TDV.
- Arslan, H. (2015). Ahilik Teşkilatının Sosyo-İktisadi Yapısı ve Örneklik Değeri. *Akademik Bakış Dergisi*, (49): 248-271.
- Asgary, A. (2007), Informal Microfinance Institutions: Case of Qard Hasan Funds in Iran. In H. Ahmad (Eds.), *Non-Bank Financial Institutions: Islamic Alternatives*, Jeddah: Islamic Research and Training Institute, IDB.
- Asutay, M. (2007). Conceptualisation of the Second Best Solution in Overcoming the Social Failure of Islamic Banking and Finance: Examining the Overpowering of Homoislamicus by Homoeconomicus. *IIUM Journal of Economics and Management*, 15(2). 167-195.
- Ateş, G. & Öğütoğulları E. (2012). Türkiye’de Yoksullukla Mücadelede Mikrokredi Uygulamaları. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2): 33-54.

- Attuel-Mendes, L. (2012). Is Microcredit a Real Innovation?. In W. A. Barnett, F. Jawadi (Eds.) *Recent Developments in Alternative Finance: Empirical Assessments and Economic Implications. International Symposia in Economic Theory and Econometrics, Volume 22*. Emerald Group Publishing Limited: 235 – 245.
- Aydın, F.M. (2019). Tasarrufa Dayalı Yardımlaşma Usulü Finansman Modelleri ve Fıkhî Açıdan Değerlendirilmesi. *Güncel Dini Meseleler İstişare Toplantısı – VII*. Ankara: DİB Yayınları, 41-72.
- Balta, A. (2021). TBMM Genel Kurulunda tasarruf finansman şirketlerinin denetimini içeren kanun teklifi görüşülüyor. *Anadolu Ajansı*.
<https://www.aa.com.tr/tr/politika/tbmm-genel-kurulunda-tasarruf-finansman-sirketlerinin-denetimini-iceren-kanun-teklifigorulusuyor/2163862> [3 Mart].
- Banerjee, A.V.& Duflo, E. (2011). *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. New York: PublicAffairs.
- Bank Negara Malaysia. (2010). *Small and medium enterprises annual report (2007)*.
<http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=109&pg=611&ac=66&yr=2007&eId=box2> [9 Haziran].
- Barber, W. J. (1972). *A History of Economic Thought*. Londra: Penguin Books.
- Bayındır, S. (2015). *Fıkhi ve İktisadi Açıdan İslami Finans Para ve Sermaye Piyasaları*. İstanbul: Süleymaniye Vakfı Yayınları
- Bell, J.F. (1967). *A History of Economic Thought*, (2nd ed.). The Ronald Press. New York.
- Beyhaki, Ebû Bekr Ahmed b. Hüseyin b. Ali. *eş-Şuabi'l-iman*. thk. Abdülalî Abdülhamid Hamid. 14 Cilt. 1. Baskı, Bombay : ed-Dârü's-Selefiyye, 1423/2003.
- Bilmen, Ö. N. (1986). *Hukûk-ı İslâmiyye ve Istilâhât-ı Fıkhiyye Kamusu*. VI. Cilt. İstanbul: Bilmen Yayınevi.
- Biswas, B. S. (2010,16 Aralık). India's micro-finance suicide epidemic. *BBC News*.
<https://www.bbc.co.uk/news/world-south-asia-11997571>[16 Aralık].
- Block, W. E. (2012). Micro-finance: A Critique. *Humanomics*, 28(2): 92-117.
- Blossomfinance. (2020). *World-First Blockchain Sukuk Reports 12.94% Annualized Profit*. <https://blossomfinance.com/posts/world-first-blockchain-sukuk-reports-12-94-annualized-profit> [30 Ocak].
- (2021). *The World's 5 Most Successful Islamic Microfinance Institutions*.
<https://blossomfinance.com/series/the-worlds-5-most-successful-islamic-microfinance-institutions> [5 Mayıs].
- Branigan, T. (2013). China's Great Famine: the true story. *The Guardian*
<https://www.theguardian.com/world/2013/jan/01/china-great-famine-book-tombstone> [1 Ocak].
- Brazil INESC. (2015). *Mineração e (in)justiça tributária no Brasil*. Nota Técnica 184, op cit.
<https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/personalandhousehol>

dfinances/incomeandwealth/datasets/theeffectsoftaxesandbenefitsonhouseholdincomefinanci82alyearending2014.

- Buhârî, Ebû Abdillâh Muhammed b. İsmail. *el-Câmi'u's-sahîh*. nşr. Muhammed Züheyr b. Nâsır. 9 Cilt, 1. Baskı, Beyrut: Dâru Tavki'n-Necât, 1422/2001.
- Bulut, M. (2005). Osmanlılarda Ekonominin Finansmanı Meselesine Yeniden Genel Bir Bakış. *İslami Araştırmalar Dergisi*, 2 (4). 447-452.
- Bulut, M. & Korkut, C. (2016). Finansal İstikrar ve Para Vakıfları Etkisi: Rumeli Para Vakıfları Örnekleri. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi (İEFD)*, 2(1), 55-76.
- Caldari, K. (2004). Alfred Marshall's Idea of Progress and Sustainable Development. *Journal of the History of Economic Thought*, 26(4).
- Ceylan, K. (2013). *Ahilik Türk-İslam Medeniyetinde Dünyevi ve Uhrevi Sistem*. Ankara: T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kültür Yayınları.
- Chang, M. (2015). Women and Wealth: Insights for grantmakers. *Asset Funders Network*. https://assetfunders.org/wp-content/uploads/Women_Wealth_Insights_Grantmakers_brief_15.pdf [12.02.2019].
- Chapra, M. U. (1992) *Islam and the Economic Challenge*. Leicester: The Islamic Foundation and the International Institute of Islamic Thought.
- (2002). *İslam ve İktisadi Kalkınma* (Adem Esen, Çev.) İstanbul: Cantaş Yayınları.
- (2018). *İslam İktisadında Ahlak ve Adalet*. (M. Saraç, vd. Çev.). İstanbul: İstanbul Üniversitesi İslam İktisadı ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezi ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği
- Cohen, P. (2016). A Bigger Economic Pie, but a Smaller Slice for Half of the U.S. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2016/12/06/business/economy/a-bigger-economic-pie-but-a-smaller-slice-for-half-of-the-us.html> [7 Aralık].
- Convergences. (2018). *Microfinance Barometer 2018*. http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2018/09/BMF_2018_EN_VFINALE.pdf [11.12.2019].
- (2019). *Microfinance Barometer 2019*. http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019_web-1.pdf [1].
- Credit Suisse. (2018). *Global Wealth Databook 2018*. <https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-databook-2018.pdf> [3 Ekim].
- Cunbur, M. (1976). Ahi Gelenek ve Görenekleri Üzerine. *Ankara: 1. Uluslararası Türk Folklor Kongresi Bildirileri*, (cilt IV'den ayrı basım). Ankara: Kültür Bakanlığı Millî Folklor Araştırma Dairesi Yayınları.
- Çağatay, N. (1974). *Bir Türk Kurumu Olarak Ahilik*. Ankara: Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Yayınları
- Çelik, Y. (2016). *Hız. Peygamber Döneminde İnsana Yönelik Sosyal Hizmetler* (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Necmettin Erbakan Üniversitesi, Konya.

- Çeven, M. (2020). *Doğu'da ve Batı'da Loncalar*. İstanbul: İktisat Yayınları.
- Demirci, C. (2013). İlk Karzı Hasen Kooperatifi. *Akevler*.
https://www.akevler.org/AkevlerMakaleler/1105/CokOk/10160/Cengiz-Demirci/Ilk-karzi-hasen-kooperatifi?seoContent_ASPxGridView1=page3&seoContent_ASPxGridView2=page3 [3 Ocak].
- Denis, H. (1997). *Ekonomik Doktrinler Tarihi*. (A. Tokatlı, Çev.).(3. Bs., C. II). İstanbul: Sosyal Yayınları.
- Dernekler Kanunu, *T.C. Resmi Gazete*, 5253, 23 Kasım 2004.
- Dini Kavramlar Sözlüğü. (2010). (5. bs.). Ankara: D.İ.B. Yayınları.
- Döndüren, H. (2016). *İslam Hukukuna Göre Günümüzde Vakıf Meseleleri*. İstanbul: Erkam Yayınları.
- Duman, T. (2002). Meslekî ve Teknik Eğitimin Gelişimi. Hasan Celal Güzel-Kemal Çiçek (Ed.). *Türkler*. Ankara: Yeni Türkiye Yayınları. C.15, 61–72.
- Easterly, W. & Moyo, D. (2009). *Templeton Book Forum on the book Dead Aid*, John Templeton Foundation,
<https://www.youtube.com/watch?v=gkInA4vqYPo&list=PL09F0E715F9DBAC80&index=4> [26 Mart].
- Ebü Dâvûd, Süleyman b. Eş'as b. İshak. *Sünen-i Ebî Dâvud*. thk. Şuayb el-Arnâvût. 7 Cilt. Beyrut: Dâru Risâleti'1-İlmiyye, 1430/2009.
- Eğilmez, M. (2012). Kapitalizm ve Üç Büyük Krizi. *Kendime Yazılar*.
<http://www.mahfiegilmez.com/2012/03/kapitalizm-ve-uc-buyuk-kriz.html> [24 Mart]
- Ekelund, R. B. & Herbert, R. F. (1975). *A History of Economic Theory and Method*, New York: McGraw-Hill.
- En, C.C. & Yen, K.C. (2007), Development of microfinance in Malaysia and its dilemma. In H.W. Mun, (Eds.), *Malaysian Economic Development Issues and Debates*, Kampar: Malaysian Economics Development, 143-153.
- Erkal, M. (2019). Beytülmâl Maddesi. *TDV İslâm Ansiklopedisi*.
<https://islamansiklopedisi.org.tr/beytulmal> [09 Aralık].
- Erkan; H. (t.y.). *Cumhuriyet Öncesi ve Sonrası Türk Ekonomisi*.
<http://kisi.deu.edu.tr/husnu.erkancumhuriyet.html> [22.05.2020].
- Ersoy, A. (1987). Faizsiz Banka ve İşlevleri. A. Tabakoğlu, İ. Kurt. (Der.), *Faizsiz Yeni Bir Banka Modeli (Faizsiz kredileşme sistemi)*, İstanbul: İslami İlimler Araştırma Vakfı Yayınları, 1-18.
- (1995). *Silm Sosyal Yapılanma*. İstanbul: Yörünge Yayınları.
- (2012). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Ankara: Nobel Yayın.
- Eskicioğlu, O. (1995). *İslam Ansiklopedisi* (C. 12) Fakir Md. İstanbul: TDV.
- FAO, IFAD, UNICEF, WFP ve WHO. (2020). *The State of Food Security and Nutrition in the World 2020. Transforming food systems for affordable healthy diets*. Rome: FAO.

- Flejterski, S. & Swiecka, B. (2006). The Development of Microfinance In Conditions of Globalisation. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*. 6 (11): 1-21.
- Friedman, M. (1976). Inflation and Unemployment. *Nobel Memorial Lecture*. Illinois: Chicago Üniversitesi.
- Gazzali, İ. E. H. M.(1985). *İhyau Ulumi'd-Din*. (A. Serdaroğlu, Çev.). İstanbul: Bedir Yayınevi.
- (1989). *Kimya-yi Saadet*. (H. M. Çamdibi, Çev.) İstanbul: Erkam Yayınları.
- (1990). *Kimya-yi Saadet*. (A. Faruk Meyan, Çev.). İstanbul: Bedir Yayınevi.
- Gee, J.M.A. (1991). The Neoclassical School. D. Mair, A. G. Miller (Eds.), *A Modern Guide to Economic Thought An Introduction to Comparative Schools of Thought in Economics*. Londra: Edward Elgar Publishing.
- Genç, A. T. (2019). Türkiye’de Yardımlaşma Sandıkları Çerçevesinde Karz-ı Hasen Örnekleri. S. Kaya, M. Özdemir, A. T. Genç (Der.) *Karz-ı Hasenin Kurumsallaşması*, İstanbul: Ensar ve İSEFAM. 57-86.
- Genç, M. (2013). *Sosyal Bilimler Seminerleri*. Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu Türk Tarih Kurumu Başkanlığı, <https://www.youtube.com/watch?v=P-5ZYyauYWc&list=PLtmlcHQsQL0qiyTeETWezKyhNccq3PglU&index=50> [24 Haziran – 4 Temmuz]
- Grameen Bank. (2019). <http://www.grameen.com/> [09.04.2019].
- (2020). Introduction. <http://www.grameen.com/introduction/> [05.12.2020].
- Günay, H. M. (2008). Dinin Ana Gayelerini Gerçekleştirmede Bir Risk Unsuru Olarak Yoksulluk Kültürü. *İslam Hukuku Araştırmaları Dergisi*, 2008 (11), s.303-316.
- (2012). Vakıf Maddesi, *TDV İslâm Ansiklopedisi*. <https://islamansiklopedisi.org.tr/vakif#1> [31.05.2020].
- Hamidullah, M. (1991). *İslam Peygamberi*. (S. Tuğ, Çev.). (C. II.) İstanbul: İrfan Yayınevi.
- (1999) *İslam’a Giriş*. İstanbul: Beyan Yayınları.
- Hamitoğulları, B. (1986). *Çağdaş İktisadi Sistemler, Strüktürel ve Doktrinal Bir Yaklaşım*. (4. bs.). Ankara: Savaş Kitap ve Yayınevi.
- Hardech, G. & Karras, D. (1978). *A Short History of Socialist Economic Thought* (J. Wickham, E. Arnold, Çev.). Londra: Arnold.
- Hilmi, Ö. (1978). *Ahkamü'l-Evkaf*. İstanbul: Vakıflar Genel Müdürlüğü Yayınları.
- Hunt, E.K. (1979). *History of Economic Thought, A Critical Perspective*. California: Wadsworth Publishing Company, Inc.
- Hussein, M.H. & Khan, F. (2009). *State of Microfinance in Pakistan*. Institute of Microfinance (InM). <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-en-paper-state-of-microfinance-in-pakistan-2009.pdf> [05.10.2018].
- IBBL (2019). <https://www.islamibankbd.com/> [24.10.2019].

- IBF (2019). <https://www.ibfbd.org/> [6.11.2019].
- İbn Mâce, Ebû Abdillâh Muhammed b. Yezîd. *Sünen-i İbn Mâce*. nşr. Muhammed Fuâd Abdilbâkî. 2 Cilt. Kahire: Dâru İhyâi'l-Kütübi'l-Arabiyye, 1372/1952.
- İbn-i Haldun. (2004). *Mukaddime, I*, (H. Kendir, Çev.). İstanbul: Yeni Şafak Yayımları.
- İKSAR. (2019). Amaç. <http://www.iksar.org.tr/amac/> [09.04.2019].
- (2020a). *İKSAR Faaliyet Raporu 2019*. http://iksar.org.tr/wp-content/uploads/2020/01/iksar_faaliyet_raporu.pdf [27.12.2020].
- (2020b). <http://iksar.org.tr/> [27.12.2020].
- Iqbal, M. (2005). *Islamic Perspectives on Sustainable Development*. The Islamic Research and Training Institute and the International Association for Islamic Economics. Great Britain: Palgrave Macmillan.
- IRTI, Islamic Research And Training Institute. (2014). *Islamic Social Finance Report*. <https://irti.org/product/islamic-social-finance-report-2014/> [13.04.2021].
- Jassim, J., Khawar, M. ve Parsad, A. (2018). *Microfinance in South Asia: Genesis, Challenges & The Road Ahead*. Islamabad: South Asia Micro-entrepreneurs Network (SAMN), UKaid and Pakistan Microfinance Network.
- Kala, A. (2019). *Ahi Kümelenme Modeline Göre Anadolu Sanayi Devrimi Tedarik Sistemi – Doğuşu Gelişimi*. İstanbul: Kuveyt Türk.
- Karadâvi, Y. (1987). *Müşkiletü'l-fakr ve keyfe 'âleceha'l-İslam*, Beyrut: 1987
- Karzı Hasen Vakfı (2020) <https://karzihasenvakfi.com> [26.01.2020].
- Kazemian, S., Abdul Rahman, R. ve Ibrahim, Z. (2014) Measuring level of market orientation for an Islamic microfinance institution case study of Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), *Qualitative Research in Financial Markets*, 6(3). 258-277.
- Kazgan, G. (1974). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi* (2. bs.). İstanbul: Bilgi Yayımevi.
- Kazıcı, Z. (1988). Ahilik. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*. <https://islamansiklopedisi.org.tr/ahilik> [08.06.2019].
- Kerimoğlu, Y. (1985) *Emanet ve Ehliyet*, (C. 2). Ankara: Ölçü Yayınları.

- Keynes, J.N. (1961). Definition of Economics. In H. L. Balsley (Eds.). *Readings in Economic Doctrines, Theory and Practice*. (C. 1). New Jersey: Littlefield Adams and Co.
- Khan, A. A. (2017). How to assess the impact of microfinance? Ask the clients. *CARE*. <https://insights.careinternational.org.uk/development-blog/how-to-assess-the-impact-of-microfinance-ask-the-clients> [22 Aralık].
- Kılınç, M. (2012). Türkiye’de Mesleki Teknik Eğitimi Şekillendiren Eğitim Kurumlarından Ahilik, Gedik, Lonca, Enderun Mektebi’nin Tarihi Gelişimleri. *E-Journal of New World Sciences Academy*, 7(4): 63-73.
- Koç, İ. (2019). Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sisteminin İşleyişi. *Güncel Dini Meseleler İstişare Toplantısı – VII*. Ankara: DİB Yayınları, 33-38.
- Koloğlu, M. (1966). *Ekonomi Doktrinler Tarihi*. Ankara: Doğu Matbaası.
- Köksal, M. A. (2008). *İslâm Tarihi*. (C. 8), İstanbul: Gerçek Hayat.
- Kruk, M. (2018). Mortality Due to Low-Quality Health Systems in the Universal Health Coverage Era: A Systematic Analysis of Amenable Deaths in 137 Countries. *The Lancet*, 392(10160): 2203-2212.
- Kur’ân-ı Kerîm Açıklamalı Meâli*. trc. Karaman, H., vd. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayın Matbaacılık ve Ticaret İşletmesi, 12. Baskı, 2010.
- La Motraye, A. (2007) *La Motraye Seyahatnâmesi* (N. Demirtaş, Çev.), İstanbul: İstiklal Kitabevi.
- La Torre, M. & Vento, G. A, (2006), *Microfinance*. Great Britan: Palgrave Mcmillan
- Ledgerwood, J. (1999). *Microfinance Handbook*. Washington, D. C.: The World Bank.
- Lewis, R. (1973). *Osmanlı Türkiyesinde Gündelik Hayat* (M. Poray, Çev.). İstanbul: Doğan Kardeş Yayınları.
- Li, P.J. & Rouyih, H. (2007), Microfinance in Malaysia, In H.W. Mun, (Eds.), *Malaysian Economic Development Issues and Debates*, Kampar: Malaysian Economics Development, 133-143
- Soil Health Institute. (2018, 15 Kasım). *Living Soil Film*. <https://www.youtube.com/watch?v=ntJouJhLM48&list=PLtmlcHQsQL0qiyTeETWzKyhNccq3PglU&index=45>
- Maazullah & Bedi, A.S. (2017) *Returns to Islamic Microfinance: Evidence from a Randomized Experiment in Pakistan*. Institute of Labor Economics Discussion Papers. <http://ftp.iza.org/dp10965.pdf> [Ağustos].
- Maki, S. (2021). World’s \$281 Trillion Debt Pile Is Set to Rise Again in 2021. *Bloomberg*. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-02-17/global-debt-hits-all-time-high-as-pandemic-boosts-spending-need> [12 Nisan].
- Mannan, M. A. (2015). *Islamic Microfinance: Bangladesh Experience*. <http://www.irti.org/English/Research/Documents/Conferences/IDB-AM-41/Islamic%20Microfinance-Bangladesh%20Experience.pdf>
- (2016). *Islamic Microfinance RDS Model*. Dhaka: Islami Bank Bangladesh Limited.

- Marx, K. (1976). *Ekonomi Politiğin Eleştirisine Katkı* (S. Belli Çev. 4. bs.). İstanbul: Sol Yayınları.
- Maya, Maya Mikro Kredi Programı - KEDV (2019). <http://www.kedv.org.tr/maya/> [9 Nisan].
- Miras, K. (1970) *Tecrîd-i Sarih* (2. bs. C.8). Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Mokhtar, S.H., Nartea G. ve Gan, C. (2012). The Malaysian microfinance system and a comparison with the Grameen Bank (Bangladesh) and Bank Perkreditan Rakyat (BPR-Indonesia). *Journal of Arts and Humanities (JAH)*, 1(3): 60-71
- Mueller, D. C. (2003). *Public Choice III*, Cambridge: Cambridge Üniversitesi.
- Mughal, M. Z. (2018). *Poverty in Muslim World is Rapidly Increasing*. <http://www.alhudacibe.com/imhd/news22.php> [08 Ağustos].
- Müslim, Ebü'l-Hüseyin el-Kuşeyri en-Nisâbü'rî. *Sahih-i Müslim*. thk. Muhammed Fuâd Abdülbâkî. 5 Cilt. Beyrut : Dâru İhyai't-Türasi'l-Arabi, 1956.
- MÜSİAD, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (2020). *Karz-ı Hasen Sandığı*. <https://www.musiad.org.tr/icerik/karzi-hasen-76> [26 Ocak].
- Niehans, J. (1994) *A History of Economic Theory, Classic Contributions 1720-1980*. Londra: Johns Hopkins University.
- Obaidullah, M. (2008a). *Role of Microfinance in poverty alleviation: Lessons from Experiences from Selected IsDB Member Countries*. Jeddah: IRTI, Islamic Development Bank.
- (2008b). *Introduction to Islamic Microfinance*. New Delhi: IBF Net (P) Limited.
- Okumuş, H. Ş. (2010). *Dünya'da ve Türkiye'de Mikro Finansman ve Yoksulluğun Azaltılması, Teori ve Uygulamalar*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Oxfam. (2016). *An Economy for the 1%*. https://d1tn3vj7xz9fdh.cloudfront.net/s3fs-public/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-en_0.pdf [18 Ocak].
- (2019a). *Public Good or Private Wealth?*. <https://oxfamlibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/620599/bp-public-good-or-private-wealth-210119-en.pdf> [11 Ocak].
- (2019b). *OECD Corporate Tax Proposals 'Very Disappointing' for Developing Countries*. <https://www.oxfam.org/en/press-releases/oecd-corporate-tax-proposals-very-disappointing-developing-countries> [9 Ekim].
- (2019c). *5 Shocking Facts About Extreme Global Inequality And How to Even It Up*. <https://www.oxfam.org/en/5-shocking-facts-about-extreme-global-inequality-and-how-even-it> [03.04.2020].
- Öcal, T. (2007). *Makro İktisat*. Ankara: İkinci Sayfa Yayınları.
- Özdemir, M. (2018). *Türkiye'de İslami Mikrofinans Üzerine Uygulanabilir Model Önerileri* (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Adapazarı.

- Özgen, A. (2018). *Karz-ı Hasen*. <https://sorularlailamiyet.com/kaynak/karz-i-hasen> [21 Ağustos].
- Papa, M. J., Singhal, A. ve Papa W. H. (2006). *Organizing for Social Change*. New Delhi: Sage Publications India.
- Paracevirici. (2019). <http://paracevirici.com/doviz-arsiv/merkez-bankasi/gecmis-tarihli-doviz/2017/amerikan-dolari> [11 Şubat].
- Parlakkaya, R. & Çürük, S.A. (2015). Bir Yoksullukla Mücadele Aracı Olarak İslami Mikrofinans ve Türkiye’de Uygulanabilirliği. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies (IJISEF)*, 1(2): 61-86.
- Peil, J. (1999). *Adam Smith and Economic Science: A Methodological Reinterpretation*. Londra: Edward Elgar.
- Polgreen, L. & Bajaj, V. (2010). India Microcredit Faces Collapse From Defaults. *The New York Times*. http://www.nytimes.com/2010/11/18/world/asia/18micro.html?_r=1&pagewanted=all [17 Kasım].
- Punjab Small Industries Corporation. (2016). *Chief Minister Self Employment Scheme Public Opinion Survey*. Punjab.
- Rafique, A.B. & Al-Mubarak, T. (2014). Rural Development Scheme (RDS) of the Islamic Bank Bangladesh Limited (IBBL) and the conventional Microfinance Institutes in Bangladesh: A comparative analysis. In N.S. Shirazi, A. Elzahi, I. Khattab (Eds.), *Islamic Microfinance for Sustainable Development*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), 155-170.
- Rahman, M. M.(2008, Kasım). Rural People’s Moral and Ethical Development Through Islamic Micro-finance Program and Its’ Impact on Their Poverty Alleviation. *Ethics and Financial Practices in Global Perspective Conference*, National Centre for Excellence in Islamic Studies, University of Melbourne, Melbourne.
- Raphael, D. D., Winch, D. ve Skidelsky, R. (1997) *Three Great Economists*, Londra: Oxford Üniversitesi.
- Reed, L. R. vd. (2015). *Mapping Pathways out of Poverty, The State of Microcredit Summit Campaign Report, 2015*. Washington D.C.: Microcredit Summit Campaign (MCS).
- Sachs, J. (2005). *The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time*. New York: Penguin Press.
- Sancar, M. (2019a). Yoksulluk, Mikrofinans ve Katılım Bankaları. *Katılım Finans Dergisi*, 3(13): 52-55.
- (2019b). Modern Zamanlarda İsrâf Kültürünün İktisadi Analizi. *Dünyabizim*. <https://www.dunyabizim.com/mercek-alti/modern-zamanlarda-israf-kulturunun-iktisadi-analizi-h35569.html> [29 Mayıs].
- (2020). Müslümanların Yitik Hazinesi Fıtrat ve Gerçekliğin Dört Seviyesi. *Dünyabizim*. <https://www.dunyabizim.com/mercek-alti/muslumanlarin-yitik-hazinesi-fitrat-ve-gercekligin-dort-seviyesi-h40237.html> [6 Şubat].
- (2021). Covid – 19 Sonrası Neo Liberal Ekonomide Dönüşüm İhtiyacı ve İslam Ekonomisinin Sunabilecekleri. *Vadi İktisat*.

- <http://dirlikvadisi.com/covid-19-sonrasi-neo-liberal-ekonomide-donusum-ihiyaci-ve-islam-ekonomisinin-sunabilecekleri/> [17 Nisan].
- Sandi, R. & Khan, A.A. (2017). Co-operative Islamic microfinance: Daarul Qur'an BMT from Jakarta, Indonesia. *Islamic Microfinance Shari'ah Compliant and Sustainable?*. Rugby, UK: Practical Action Publishing, 173-184.
- Scheve, K. & Stasavage, D. (2016). *Taxing the Rich. A History of Tax Fairness in the United States and Europe*. Princeton: Princeton University Press.
- Screpanti, E. & Zamagni, S. (1993). *An Outline of the History of Economic Thought* (D. Field Çev.). Oxford: Clarendon.
- Seibel, H. & Wahyu, A. (2005) *Islamic Microfinance in Indonesia*. Cologne: University of Cologne Development Research Center.
- Shaikh, S. (2012). Comparative Economic Systems: A Brief Review. *Munich Personal RePEc Archive (MPRA), Paper No. 42499*.
https://mpra.ub.uni-muenchen.de/42499/1/MPRA_paper_42499.pdf [28 Şubat]
- Sırım, V. (2019). İslam İktisadında Yatırımların Finansmanında Karz-ı Hasen Uygulaması. *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 2019/Ek: 125-164.
- Siddiqi, M. N. (1992). Public Borrowing in early Islamic History: A Review of Some Resources. *Third International Conference on Islamic Economics*. International Islamic University Malaysia (IIUM), Kuala Lumpur.
- Siwar, C. & Quianones, B. (2000). *Microfinance in Malaysia: Aiming at success, Microfinance and poverty alleviation: Case studies from Asia and the Pacific*. London: Pinter.
- Spiegel, H.W. (1971). *The Growth of Economic Thought*. New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Şeker, M. (1991). *İslamda Sosyal Dayanışma Müesseseleri*. Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Tabakoğlu, A. (2008). İslam Medeniyetinde İktisadi Hayat. *İslam'a Giriş-Evrensel Mesajlar*. Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı.
- (2012). *Türkiye İktisat Tarihi*. İstanbul: Dergâh Yayınları
- (2016). *İslam İktisadına Giriş*. İstanbul: Dergâh Yayınları
- Talas, C. (1980). *Ekonomik Sistemler*. Ankara: S. Yayınları.
- Tax Foundation Data. (2018).
<https://github.com/TaxFoundation/data/blob/master/OECDcorporate-income-ta> [31 Aralık].
- Tekin, H. H. (2012). Nitel Araştırma Yönteminin Bir Veri Toplama Tekniği Olarak Derinlemesine Görüşme. *İstanbul University Journal of Sociology*, 3(13), 101-116.
- TGMP, Türkiye Grameen Mikrofinans Programı. (2020). *2019 PwC Denetim Raporu*.

<http://www.tgmp.net/admin/pages/files/TGMP%20%C4%B0mzal%C4%B1%20Rapor%2031.12.2019-T%C3%BCrk%C3%A7e.pdf> [31 Aralık].

- Thomson, D. (2000). *Siyasi Düşünceler Tarihi* (heyet çev.). İstanbul: Şule Yayınları.
- Timur, H. (1968). *İktisadi Düşünceler Tarihi* (2. bs.). İzmir: İstiklal Matbaası.
- Tiryakioğlu, M. (2009). *Schumpeter, Yenilik ve Yaratıcı Yıkım*.
<http://www.iktisadiyat.com/2009/03/18/schumpeter-yenilik-ve-yaratici-yikim/>
[18 Mart].
- TİSVA, Türkiye İsrافی Önleme Vakfı. (2012). *Türkiye Grameen Mikrofinans Programı Bilgi Notu*. www.israf.org/public/admin/filemanager/uploaded/bilgi-notu2012.pdf [28 Ağustos].
- (2020). *Mikrokredi Nedir?*. <http://www.israf.org/sayfa/Mikrokredi-Nedir/204>
[26.12.2020].
- TKBB, Türkiye Katılım Bankaları Birliği. (2019). *Enflasyona Endeksli Hesaplar Kararı*, Karar No: 15. <https://tkbbdanismakurulu.org.tr/karar/12> [22 Ağustos].
- Todaro, M. & Smith, S. (2006). *Economic Development* (9th ed.). New Jersey: Pearson, Addison Wesley.
- (2015). *Economic Development* (12th ed.). New Jersey: Pearson.
- Turan, K. (1982). *Mesleki Teknik Eğitimin Gelişmesi ve M.Rüştü Uzel*. İstanbul: Milli Eğitim Basımevi.
- (1996). *Ahilikten Günümüze Mesleki ve Teknik Eğitimin Tarihi Gelişimi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Vakfı Yayınları.
- TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu. (2021). *Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması, 2020*. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Gelir-ve-Yasam-Kosullari-Arastirmasi-2020-37404> [15.06.2021].
- Türk-İş (Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu). (2017). *Aralık 2016 Açlık ve Yoksulluk Sınırı Araştırması*. <http://www.turkis.org.tr/ARALIK-2017-ACLİK-ve-YOKSULLUK-SINIRI-d11671>. [26 Aralık].
- UK Office for National Statistics (2018) *Effects of taxes and benefits on household income*. Table 14: Average incomes, taxes and benefits by decile groups of ALL households (ranked by UNADJUSTED disposable income), 2016/17. <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/personalandhouseholdfinances/incomeandwealth/datasets/theeffectsoftaxesandbenefitsonhouseholdincomefinanci82alyearending2014>. [12 Aralık].
- Uludağ, S. (1999). İbn Haldun ve Umran İlmi. *Gündüz Gazetesi* [4 Mart].
- Ulutan, B. (1978). *İktisadi Doktrinler Tarihi*. İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- UN, United Nations. (2019). *Total Population*
<https://population.un.org/wpp/DataQuery/> [18.12.2019].
- UNESCO. (2017). *Global Education Monitoring Report 2017/8, Accountability in Education: Meeting our Commitments*.
<http://unesdoc.unesco.org/images/0025/002593/259338e.pdf> [14.05.2019].

- UNDP (United Nations Development Programme). (2012). *Poverty Reduction Scaling Up Local Innovations For Transformational Change*. New York: UNDP.
- (2016). *Human Development Report 2016*. New York: UNDP.
- Üstün, Y. (2019). Karz-ı Hasen'in Kurumsallaşmasında Kooperatif Modeli. S. Kaya, M. Özdemir, A. T. Genç (Edit.) *Karz-ı Hasenin Kurumsallaşması*, İstanbul: Ensar ve İSEFAM, 87-99.
- Üstün, Y. & Hak, İ. (2020). *Kooperatiflerin Vergisel Boyutu*. İstanbul: İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası (İSMMM).
- Walker, D. A. (1993). Thorstein Veblen's Economic System, *Thorstein Veblen, Critical Assessments* (ed: Wood, J. C.), Londra: Roudledge.
- Watkins, K. & Woods, N. (2004, 2-3 Ekim). Africa Must Be Heard in the Councils of the Rich. *International Herald Tribune*.
- World Bank. (2009), *World Development Indicators 2009*. Washington D.C.:The World Bank.
- (2014). *WB-IMF Report Gauges Progress on Development Goals, Including New Target of Promoting Shared Prosperity of Bottom 40 Percent*. <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2014/10/08/wb-imf-report-progress-development-goals-promoting-shared-prosperity> [08.08.2018].
- (2019). *World Development Indicators, Poverty and Equity Database*. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> [07.12.2019].
- (2021). Poverty headcount ratio at \$5.50 a day (2011 PPP) (% of population). *World Development Indicators, Poverty and Equity Database*. <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=poverty-and-equity-database#> [13 Mart]
- World Food Program. (2017). *Zero Hunger*. <http://www1.wfp.org/zero-hunger> [16 Aralık].
- Wulandari, P., vd. (2016). Unique aspects of the Islamic microfinance financing process: Experience of Baitul Maal Wa Tamwil in Indonesia, *Humanomics*, 32(3): 230-247.
- Wulandari, P. & Kassim, S. (2016). Issues and challenges in financing the poor: Case of Baitul Maal Wa Tamwil in Indonesia, *International Journal of Bank Marketing*, 34(2): 216-234.
- Yalçın, A. (1976). *İktisadi Doktrinler ve Sistemler Tarihi*. Ankara: Ekonomik ve Sosyal Yayınlar.
- Yazıcı, M. (2019). Konutta Alternatif Finans Yöntemi Olarak Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemi. *Academic Review of Humanities and Social Sciences*, 2(3): 224-235.
- Yeniçeri, C. (2013). *İslam'ın Dayanışma-Paylaşma Medeniyeti*, İstanbul: Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Vakfı.
- Yousri, A. (2005). Sustainable Development: An Evaluation. In Iqbal M. (Eds.) *Islamic Perspectives on Sustainable Development*. Great Britain: The Islamic

Research and Training Institute and the International Association for Islamic Economics, Palgrave Macmillan.

Yunus, M. (2008). The Social Business Model. *FORA TV*.
<https://www.youtube.com/watch?v=0C3XQ3BTd4o&index=2&list=PLtmlcH QsQL0pJ0fXNI4V2MyTVekfIEeSc> [27.12.2018].

Yussof, W. N. A. W., vd. (2015). The Originality of Qard and its Implication on the Loan Theory: Does Intention Matter?. *23rd Research Conference of Japan Society for Malaysian Society (JAMS)*. University of Tokyo, Tokyo.

Zucman, G. (2013) The Missing Wealth of Nations: Are Europe and the US net Debtors or net Creditors?. *Quarterly Journal of Economics*, 128(3), 1321–1364.



ÖZGEÇMİŞ

Mustafa Afşin Sancar

A. EĞİTİM

INCEIF UNIVERSITY
Erasmus, *İslami Finans*

Kuala Lumpur/MALEZYA
Eylül 2018 - Ocak 2019

İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ
Doktora, *İslam Ekonomisi ve Uluslararası Finans*

İstanbul/TÜRKİYE
2014 Eylül - Devam Ediyor

İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
Yüksek Lisans, *İşletme*

İstanbul/TÜRKİYE
Şubat 2014

RUTGERS UNIVERSITY
Lisans, *Ekonomi*

New Brunswick, NJ/ABD
Mayıs 2006

B. MESLEKİ DENEYİM

Türkiye Katılım Bankaları Birliği
Danışma Kurulu Uzmanı

İstanbul
Mayıs 2018 – Devam Ediyor

İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi
Projeler Birimi – Proje Bazlı Çalışma

İstanbul
Mart 2017 – Şubat 2018

Kuveyt Türk Katılım Bankası
Stratejik Planlama Yönetmeni

Sekerpınar, Kocaeli
Mart 2013 – Ekim 2016

DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu)
Strateji ve İş Geliştirme Bölümü Koordiatör Yardımcısı

İstanbul
Eylül 2008 – Mart 2012

Alternative International Marketing, Inc.
Ofis Yöneticisi

NJ, ABD
Ekim 2006 – Nisan 2008

C. İLGİ ALANLARI

İslam ekonomisi, İslami finans, kalkınma ekonomisi, fakirlik, katılım bankacılığı, mikrofinans, örgün iktisat ve finans eğitimi

D. YAYINLAR

Mustafa A. Sancar, “Türkiye’de Teverruk ve Yeniden Yapılandırmada Teverruka Alternatif Bir Ürün Olarak Yeniden Yapılandırma Tekafül Fonu”, *Journal of Islamic Economics and Finance*, 5(2) 169-195, 2019, ISSN 2149-3820.

İbrahim Güran Yumuşak, Mustafa A. Sancar, “İslami Mikro Finans Kurumları”, *Uluslararası İslami Finans Kurumları ve Türkiye*, (yayın aşamasındaki kitap bölümü).

Mustafa A. Sancar, “Yoksulluk, Mikrofinans ve Katılım Bankaları”, Katılım Finans Dergisi, 3(13) 56-59, 2019.

Mustafa A. Sancar, “Comparison of the Roles of Neighboring Countries in the Foreign Trade of the USA, Germany and Turkey”, DEİK, Working Paper Series - 1, Temmuz 2010.

Mustafa A. Sancar. “Modern Zamanlarda İsrar Kültürünün İktisadi Analizi”, 2019. <http://islamiktisadi.net/index.php/2019/11/14/modern-zamanlarda-israf-kulturunun-iktisadi-analizi/>

Mustafa A. Sancar, “Covid – 19 Sonrası Neo Liberal Ekonomide Dönüşüm İhtiyacı ve İslam Ekonomisinin Sunabilecekleri”, 2021. <http://dirlikvadisi.com/covid-19-sonrasi-neo-liberal-ekonomide-donusum-ihtiyaci-ve-islam-ekonomisinin-sunabilecekleri/>

E. SEMİNER VE SEMPOZYUMLARDA SUNULAN TEBLİĞLER

Mehmet Bulut, Mustafa A. Sancar, “Modern Bankacılık ve Finans ile Modern İslami Bankacılık ve Finansın Temel Dinamikleri ve Tarihi Perspektiften Karşılaştırmalı Analizi”, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi II. Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Konferansı, 11-13 Eylül 2015, İstanbul.

Mustafa A. Sancar, “Vakıf Ekosisteminde Bireyin Sürdürülebilir Kalkınması için Kadim ve Modern Yaklaşımın Buluştuğu Bir Model: Karz-ı Hasen’e Dayalı Mikrofinans”, I. Uluslararası Vakıf Kurumu Sempozyumu, 14-15 Temmuz 2018, İstanbul.

F. VERİLEN EĞİTİMLER

Geçmişten Günümüze Katılım Bankacılığı Teori ve Uygulamaları; Türkiye Örneği. Faizsiz Bankacılık Ekosistemi ve Türkiye’de Katılım Bankacılığı Uygulamaları Sertifikasyon Eğitimi (TKBB). 21.05.2021

Geçmişten Geleceğe İslami Sosyal Finans ve Karz-ı Hasene Dayalı İslami Mikrofinans Uygulaması. Azerbaycan MÜSİAD. 12.04.2021.

Geçmişten Günümüze Katılım Bankacılığı Teori ve Uygulamaları; Türkiye Örneği. Faizsiz Bankacılık Uygulamaları Azerbaycan Sertifikasyon Eğitimi (II). TKBB – SER (Studying of Economic Resources) İktisadi Resursların Öyrenilmesi İctimai Birliyi (Azerbaycan), 09.04.2021.

Participation Banking Theory and Practices From Past To Present; The Case Of Turkey. Türkiye Katılım Bankaları Birliği, 19.01.2021.

İslami Finans, Bankacılık ve Geçmişten Geleceğe Katılım Bankacılığı. 29 Mayıs Üniversitesi – Yüksek Lisans Dersi. 08.01.2021.

Geçmişten Günümüze Katılım Bankacılığı Teori ve Uygulamaları; Türkiye Örneği. Uluslararası Faizsiz Bankacılık Uygulamaları Sertifikasyon Eğitimi. Türkiye Katılım Bankaları Birliği, 15.12.2020.

Türkiye’de Katılım Bankacılığının Uygulamaları (Teorik Anlatım). Faizsiz Bankacılık Uygulamaları Azerbaycan Sertifikasyon Eğitimi. TKBB (Türkiye Katılım Bankaları Birliğı) – SER (Studying of Economic Resources) İktisadi Resursların Öyrenilmesi İctimai Birliyi (Azerbaycan). 20.11.2020.

