

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

**BİRLEŞMİŞ MİLLETLER SÜRDÜRÜLEBİLİR**  
**KALKINMA HEDEFLERİNİN UYGULANMASINA**  
**ALTERNATİF BİR YÖNTEM: İSLAMİ**  
**MİKROFİNANSMAN**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Ertuğrul SEZGİN**

**İstanbul**  
**Ekim-2020**

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

**BİRLEŞMİŞ MİLLETLER SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA**  
**HEDEFLERİNİN UYGULANMASINA ALTERNATİF BİR**  
**YÖNTEM: İSLAMİ MİKROFİNANSMAN**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Ertuğrul SEZGİN**

**Tez Danışmanı**

**Doç. Dr. Ahmet Şuayb GÜNDOĞDU**

**İstanbul**  
**Ekim-2020**

## TEZ ONAYI

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürlüğüne,

Bu çalışma, jürimiz tarafından İslam Ekonomisi ve Finans Anabilim Dalı, Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı Bilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Danışman Doç. Dr. Ahmet Şuayb Gündoğdu (İmza)

Üye Doç. Dr. Necmettin Kızılkaya (İmza)

Üye Dr. Mustafa Çakır (İmza)

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Prof. Dr. Ali Güneş

Enstitü Müdürü

## BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Yüksek lisans tezi olarak hazırladığım “**Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin Uygulanmasına Alternatif Bir Yöntem: İslami Mikrofinansman**” 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.

Ertuğrul SEZGİN

## ÖNSÖZ

Araştırmamdaki her aşamada bana yardımcı olan kıymetli görüşleri ve ufuk açıcı tavsiyeleriyle çalışmama katkıda bulunan değerli tez danışmanım hocam Doç. Dr. Ahmet Şuayb GÜNDOĞDU'ya derin saygılarımı sunuyorum. İslami mikrofinans ile ilgili literatüre yaptığı katkılarından dolayı Dr. Mücahit ÖZDEMİR'e hassetten teşekkür etmek istiyorum. Değerli vakitlerini çalışmama ayıran, tez savunma jürisi hocalarım sayın Doç. Dr. Necmettin KIZILKAYA'ya, Dr. Mustafa ÇAKIR'a da teşekkürlerimi iletmek istiyorum. Yüksek lisans eğitimim boyunca benden desteklerini esirgemeyen ve beni sürekli motive eden bu hayattaki en büyük şansım olan Babam ve Anneme sonsuz şükranlarımı sunarım.

**Ertuğrul SEZGİN**  
**Ekim-2020**

**ÖZET**

**BİRLEŞMİŞ MİLLETLER SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA  
HEDEFLERİNİN UYGULANMASINA ALTERNATİF BİR  
YÖNTEM: İSLAMİ MİKROFİNANSMAN**

Ertuğrul SEZGİN

Yüksek Lisans, Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı  
Tez Danışmanı: Doç. Dr. Ahmet Şuayb GÜNDOĞDU  
EKİM-2020, 108 Sayfa + XIII Sayfa

Yoksulluk yüzyıllar boyu insanlığın bitmeyen sorunu olmuştur. Yoksulluğu azaltmak ve ortadan kaldırmak için geçmişten günümüze kadar birçok yöntem geliştiren insanoğlu bu yöntemlerinde devletin yanı sıra sivil toplum kuruluşlarını, vakıfları, dernekleri ve özel kurumları da aracı olarak kullanmıştır.

Bu bağlamda mikrofinans kurumlarının yoksullukla mücadelede son zamanlarda gerçekleştirdikleri çalışmalar dikkat çekmektedir. Dünyanın birçok yerinde mikrofinans kurumlarının hızlı şekilde artış göstermesi ve ilk kurulduğu zamanlarda elde ettiği başarıları bu kurumların yoksullukla mücadelede yeni bir finansal aracı olarak görülmelerini sağlamaktadır.

Geleneksel mikrofinans kurumları yoksulluğun giderilmesine yönelik kısa vadeli, faizli borca dayalı, bireysel finansman sağlarken İslami mikrofinans kurumları ise zarar katılımlı, projelere dayalı, uzun vadeli, kolektif ekonomik güçlendirmeyi baz alan çözümler üzerinde hassasiyetle durmaktadır.

Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (SKH), 2015 yılında Birleşmiş Milletlere (BM) üye 193 ülkenin 2030 yılına kadar dünyada yoksulluğu ortadan kaldırmak, dengeli tüketim ve ekonomik fırsat eşitliğini sağlamak ve bunların yanında gelecek nesillere daha yaşanabilir çevre ve iklim bırakmak için oybirliği ile onayladığı 17 hedef ile 169 alt hedefi içeren evrensel eylem çağrısıdır.

Geleneksel mikrofinans kurumları son zamanlarda gerçek amaçlarından uzaklaşarak yoksullara yüksek oranda kredi veren kar maksimizasyonu hedefleyen “sıfır toplamlı” kurumlara dönüşmüştür. İslami mikrofinans kurumları ise yoksullarla iş ortaklığı kurarak “kazandır kazan” felsefesiyle hareket etmekte ve dayanışmaya dayalı finansal kurumlar olmayı amaçlamaktadırlar.

Çalışmamız boyunca elde ettiğimiz veriler ışığında özetlemek gerekirse; hali hazırda küresel mutabakat sağlanmış Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin, sadece Müslümanlara değil bütün insanlığa hitap eden ve kolektif ekonomik güçlendirmeyi baz alan İslami mikrofinans enstrümanları aracılığıyla kolaylıkla gerçekleştirilebileceği sonucuna varılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Yoksulluk, Mikrofinans, İslami Mikrofinans, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri, Ekonomik Güçlendirme



## **ABSTRACT**

# **AN ALTERNATIVE METHOD IN, IMPLEMENTING THE UNITED NATIONS SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS: ISLAMIC MICROFINANCE**

Ertuğrul SEZGİN

Master, International Finance and Participation Banking  
Thesis Advisor: Assoc. Prof. Ahmet Şuayb GÜNDOĞDU  
OCTOBER-2020, 108 Pages + XIII Pages

Poverty has been humanity's endless problem for centuries. In pursuit of reducing and eliminating poverty, humanity has developed many methods throughout the history, used civil society organizations, foundations, associations and employed intermediation of private institutions.

In this context, initiatives carried out by microfinance institutions in the fight against poverty deserve attention. The rapid growth of microfinance institutions throughout the world and the preliminary success pose these institutions as a novel financial mean in poverty alleviation.

Traditional microfinance institutions provide short-term, interest-based, debt-based, individual financing for poverty alleviation, while Islamic microfinance institutions are supposed to focus on solutions based on long-term, collective economic strengthening based on profit-loss participation projects.

The Sustainable Development Goals (SDG) are 17 targets that 193 members of the United Nations (UN) have unanimously endorsed in 2015 to eliminate poverty in the world, ensure balanced consumption and foster equality of economic opportunity, and leave a more livable environment and climate to future generations by 2030. It is a universal call for action specific goals.

Traditional microfinance institutions have recently strayed from their intended goals and turned into “zero-sum” game institutions aiming at profit maximization alone with unscrupulous interest rates to the poor. On the other hand, Islamic microfinance institutions are supposed to be financial institutions based on solidarity acting with the philosophy of “win-win” in establishing a profit-loss sharing business partnership with the poor.



To summarize, in the light of the data obtained during this study: the Sustainable Development Goals, which are currently globally agreed, can be achieved. And, Islamic microfinance, based on economic empowerment concept, can be an effective mean for poverty alleviation to appeal not only Muslims, but also all humanity

**Key Words:** Poverty, Microfinance, Islamic Microfinance, United Nations Sustainable Development Goals, Economic Empowerment



# İÇİNDEKİLER

<b>TEZ ONAYI</b> .....	<b>i</b>
<b>BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ</b> .....	<b>ii</b>
<b>ÖNSÖZ</b> .....	<b>iii</b>
<b>ÖZET</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>TABLolar LİSTESİ</b> .....	<b>xi</b>
<b>ŞEKİLLER LİSTESİ</b> .....	<b>xii</b>
<b>KISALTMALAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BİRİNCİ BÖLÜM</b>	
<b>GİRİŞ</b> .....	<b>1</b>
1.1 Problem .....	2
1.2 Amaç .....	3
1.3 Araştırmanın Metodolojisi .....	4
1.4 Araştırmanın Önemi.....	5
<b>İKİNCİ BÖLÜM</b>	
LİTERATÜR İNCELEMESİ.....	7
2.1 Araştırma Yöntemi.....	7
<b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM</b>	
MİKROFİNANSIN TANIMI VE FONKSİYONLARI.....	9
3.1 Mikrofinansın Tanımı .....	9
3.2 Mikrofinansın Tarihsel Gelişimi .....	11
3.2.1 İrlanda Kredi Fonu .....	11
3.2.2 Almanya ve Kredi Kooperatifleri.....	12
3.2.3 Osmanlı Devleti ve Para Vakıfları .....	14
3.2.3.1 Para Vakıflarının Kuruluşu .....	15

3.2.3.2 Para Vakıflarının İşletilmesi .....	15
3.2.3.3 Para Vakıfları Eleştirisi .....	16
3.2.4 Bangladeş ve Grameen Bank .....	18
3.2.4.1 Mikro Finansın Temel Prensipleri .....	24
3.2.4.2 Mikro Finansın Hedef Kitlesi .....	27
3.2.4.3 Mikro Finansın Fon Kaynakları .....	29
3.3 Günümüz Mikrofinans Sisteminin İşleyişi .....	32
3.3.1 Mikrofinans Sisteminin İşleyişi .....	32
3.3.2 Mikrofinans Kurumlarının Faiz Oranları .....	33
3.3.2.1 Sabit Faiz Oranları .....	35
3.3.2.2 Depozito Tahsilatı .....	37
3.3.2.3 Kredi Taksitleriyle Toplanan Zorunlu Tasarruflar .....	37
3.4 Resmi Olma Durumlarına Göre Mikrofinans Kurumları .....	40
3.5 Mikrofinans Uygulama Modelleri .....	42

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

<b>İSLAMİYETTE YOKSULLUK VE İSLAMİ MİKROFİNANSMAN .....</b>	<b>48</b>
4.1 İslamiyette Yoksulluk .....	48
4.2 İslam'da Yoksulluğun Ana Nedeni: Faiz .....	49
4.3 İslami Mikrofinans'ın Kavramsal Çerçevesi .....	50
4.3.1 Genel Amaçlar .....	52
4.4 İslami Mikrofinans Modelleri ve Araçları .....	53
4.4.2 Müşâreke .....	56
4.4.3 Müzâraa, Müsâkat ve Muğarese .....	57
4.4.4 Murabaha .....	59
4.4.5 İcare .....	60
4.4.6 Karz-ı Hasan .....	60

4.5 Konvansiyonel ve İslami Mikrofinans Arasındaki Farklılıklar .....	61
4.6 Yoksulların, Bağışçılara Dönüştüğü Başarılı Bir İslami Mikrofinans Modeli: Akhuwat-Pakistan .....	64
4.6.1 Akhuwat'ın Temel Amaçları ve Operasyonel Yapısı .....	65
4.6.2 Akhuwat'ın Sunduğu İslami Mikrofinans Ürünleri .....	66
4.6.3 Akhuwat'ın Fon Kaynakları.....	74
4.7 İslami Mikrofinansın Karşılaştığı Zorluklar .....	76
<b>BEŞİNCİ BÖLÜM</b>	
<b>SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA HEDEFLERİ ve İSLAMİ</b>	
<b>MİKROFİNANS</b> .....	78
5.1 Ticari Fiyatlı Krediler (İslami Finans Modelleri) .....	82
5.2 Hibe Kaynakları ( zekât ) .....	87
5.3 (Karz-ı Hasen).....	88
<b>ALTINCI BÖLÜM</b>	
DEĞERLENDİRME VE TARTIŞMA .....	94
<b>KAYNAKÇA</b> .....	99
<b>ÖZGEÇMİŞ</b> .....	108

## TABLULAR LİSTESİ

Tablo 3.1: Grameen Bankası'nın 1980-2018 Performans Gelişimi (Milyon USD) ..	20
Tablo 3.2: Konvansiyonel MFK Aylık Taksit ve Faiz Hesaplama .....	35
Tablo 3.3: Konsiyonel MFK Örnek Geri Ödeme Planı .....	35
Tablo 3.4: Resmi Olma Durumlarına Göre MFK'lar.....	40
Tablo 4.1: İslami Mikrofinans Tanımlamaları .....	51
Tablo 4.2: İslami Mikrofinans Yöntemleri .....	53
Tablo 4.3: İslami Mikrofinans Araçları .....	54
Tablo 4.4: Konvansiyonel Mikrofinans ve İslami Mikrofinans farkı Araçları .....	62
Tablo 4.5: Akhuwat'ın Sunduğu İslami Mikrofinans Ürünleri.....	69
Tablo 4.6: Akhuwat'ın Finansal Gelişim Süreci.....	62
Tablo 4.7: Akhuwat'ın Finansal Göstergeleri (Özet) .....	62
Tablo 5.1: BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ve Önerilen İslami Mikrofinans Araçları.....	81
Tablo 5.2: Ekonomik Güçlendirme Temelli İslami mikrofinans ve Geleneksel Mikrofinans Arasındaki Farklar .....	84
Tablo 5.3: Sosyal yatırımlar için öncü programlar .....	89
Tablo 5.4: Hadis-i Şerif ile Ekonomik Güçlendirmeye Bir Örnek .....	91

## ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 3.1:1997-2013 yılları arasında MFK'ların Müşteri Sayıları.....	23
Şekil 3.2: Mikro finansın Hedef Kitlesi .....	28



## KISALTMALAR

<b>BM</b>	: Birleşmiş Milletler
<b>MFK</b>	: Mikrofinans Kuruluşu
<b>İMFK</b>	: İslami Mikrofinans Kuruluşu
<b>SKH</b>	: Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri
<b>SDG</b>	: Sustainable Development Goals
<b>BKH</b>	: Binyıl (Milenyum) Kalkınma Hedefleri (Milenyum
<b>TGMP</b>	: Türkiye Grameen Mikrofinans Programı
<b>TUİK</b>	: Türkiye İstatistik Kurumu
<b>CGAP:</b>	:The Consultative Group to Assist the Poor (Yoksullara Yardım İçin Danışma Grubu)
<b>UNDP</b>	: United Nations Development Programme (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı)

## BİRİNCİ BÖLÜM

### GİRİŞ

Yoksulluk bu yüzyılın en büyük insani sorunudur. Dünya Bankası, küresel açlık seviyesini; “Günde 1.90 \$ altında gelir elde etmek” olarak tanımlamaktadır. Birleşmiş Milletler (BM) verilerine göre ise Dünya genelinde 830 milyon insan bu kritik açlık seviyesi altında yaşamaktadır. Buna ek olarak 1,3 milyar insan açlık sınırının biraz üstünde olmasına rağmen temel gıda maddelerine kısıtlı ve düzensiz erişmesi nedeniyle sağlıklı beslenmektedir. Diğer bir ifadeyle Dünya nüfusunun yaklaşık %26’sını oluşturan 2 milyarın üzerinde insan, ciddi yoksulluk koşulları içerisinde yaşam mücadelesi vermektedir (United Nations, 2019)

Kuzey Afrika’dan, Orta Asya’ya, Ortadoğu’dan, Güneydoğu Asya’yı kapsayan geniş bir coğrafya’da yaşayan 2.08 milyar müslüman, 7.881 milyara nüfusa ulaşan Dünya nüfusunun %26’sını oluşturmaktadır. (Kettani, 2020) yine aynı yoksulluk tanımı içerisinde 600 milyon müslüman bulunmaktadır (Obaidullah, 2008a).

Uygulanabilir ve umut verici yatırım fikirleri olmasına rağmen düzenli gelir kaynaklarının olmaması veya oldukça düşük olması nedeniyle herhangi maddi teminat sunamayan yoksul insanların resmi kuruluşlardan finansal ihtiyaçlarını temin edememesine yönelik eleştiriler ve buna yönelik çözüm önerileri uzun süredir tartışılmaktadır (Hollis & Sweetman, 1998). Bu soruna yönelik grup dayanışmasına dayalı finansman önerisi sunan Profesör Muhammed Yunus’un kurduğu Grameen Bankasında yaptığı uygulamalar üzerinden ortaya çıkan ve devamında dünyadaki diğer önerilerin eklenmesiyle gelişen mikrofinans (MF) sistemine olan ilgi ve merak her geçen gün artmakta (Ahmed H. , 2002), yoksulluğun azaltılması amacıyla kullanılabilir güçlü bir finansal enstrüman olarak görülmektedir (Obaidullah & Khan, 2008b) .

Kaynak dağılımda ve erişimindeki kısıtlılık küresel kuruluşları ve uluslararası sivil toplum örgütlerini de bu duruma çözüm bulma arayışına yöneltmiştir. Sosyal, ekonomik, eğitim ve sağlık gibi eşitsizliklerin giderilmesi ve gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya miras bırakma hedefi için sürdürülebilirlik ve sürdürülebilir kalkınma kavramları bu noktada önemli bir farkındalık oluşturmaktadır. Bahsedilen nedenler ve amaçlar çerçevesinde yoksulluğun ortadan kaldırılması ve toplumların refah



seviyelerini artırılması amacıyla Birleşmiş Milletlere üye 193 ülke 2015 yılında 17 ana hedef 169 alt hedeften oluşan Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerini kabul etmiştir. Bu antlaşma ile 2030 yılına kadar söz konusu 17 temel hedefi gerçekleştirerek dünya üzerindeki birçok sorunun çözülmesi amaçlanmıştır. Bu araştırmanın amacı da bu hedeflerin uygulama yöntemlerine İslami mikrofinansman kalkınma politikaları ile çözüm önerisi sunmaktır.

### **1.1 Problem**

Sanayi devrimi öncesinde tarım, zanaat ve ticarete dayalı Dünya ekonomisinde, tarım ile uğraşan çiftçilerin, el emeğini satan zanaatkarın ve kimi zaman haftalar, aylar süren seyahatler sonucunda para kazanan tüccar kesimin geliri arasında toplumsal statü oluşturacak ciddi bir farklılık bulunmadığı gibi kazanç ağırlıklı olarak emeğe dayanıyordu. Ancak 18.yy.'da Batı Avrupa'da ortaya çıkan ve günümüz Dünya'sını etkileyen sanayi devrimi sonrasında endüstrileşmenin hız kazanmasıyla çiftçiler ve zanaatkârlar köylerinden, kasabalarından çıkarak şehirlere göç etmiş, fabrika sahibi olan ve giderek zenginleşen "Burjuva" kesiminin hizmetinde emeği karşılığında işçi olarak çalışmaya başlamıştır. Bu süreç içerisinde işçi sınıfının emeğine verilen değer sermaye karşısında gerilemiştir. Hatta öyle ki işçi sınıfı kendi eliyle ürettiği ürünü aylık çoğu zaman yıllık çalışma ücreti karşılığında dahi alamama boyutlarına kadar varmıştır.

Sanayi kapitalizminden sonra finans kapitalizmini yaşadığımız günümüz 21.yy'ında yoksulluk sorunu artık göz ardı edilemeyecek seviyelere ulaşmıştır. Bu yüzyılın başlıca finansal aktörlerinden olan Bankalar; yoksullara finansal hizmet sunamamalarına gerekçe olarak yoksulların alacakları krediye karşılık maddi teminat verememelerini göstermektedir. Bununla birlikte, işlem maliyetlerinin sabit olması ve yüksek temerrüt ihtimalleri diğer ana risk faktörleri arasında sıralanmışlardır (Hassan, 2002). Bu sebeplerden dolayı bu yüzyılda yoksul insanların finansal hizmetlere erişimi ya çok sınırlı kalmış ya da hiç olmamıştır.

Finansal hizmetlere erişemeyen yoksul insanlar aile, arkadaş çevresi, komşu veya tefeci olarak isimlendirilen kişilerden yüksek faizli, kısa vadeli ve katı geri ödeme koşullarında borçlanma arayışına yönelmektedir (Littlefield, Morduch, & Hashemi, 2003). Ancak katlanarak artan bu borçlar büyük maddi manevi yükler oluşturmakta bu da yoksulluğun kısır döngüsünden çıkmalarını zorlaştırmaktadır.

Finansal hizmetlere doğrudan erişmek isteyen ancak sistem tarafından standartlaştırılmış şartları sağlayamayan yoksul insanların, gelir durumlarının iyileştirilmesi ve topluma kazandırılmasına yönelik finansal sistem kurma hedefi ile Bangladeş’li Profesör Muhammed Yunus’un başlattığı ve Dünya genelinde yaygınlık kazanan konvansiyonel mikrofinans kurumları (MFK) son zamanlarda ilk kuruluş amacından uzaklaşarak yoksulların finansal okuryazarlığının düşük olmasını fırsat bilerek yüksek faizler ile kredi veren kurumlara evrilmişlerdir. Birçok yoksul insan başka kurumsal seçeneği olmadığı için bu yüksek faiz oranları ile borç almaktadır. Söz konusu kredilerin yoksulların durumunu iyileştirmedikleri gibi daha kötüye gitmelerine sebebiyet verdikleri yönünde ciddi eleştiriler yapılmaktadır.

Birleşmiş Milletler üyeleri tarafından 2015 yılında onaylanan Sürdürülebilir Kalkınma Planı’nda; 2030 yılına kadar insanlık üzerinden yıkıcı kıtlık ve yoksulluğu gidermeyi, ekonomik, teknolojik ve sosyo-kültürel değişimlerle refah düzeyini dengelemeyi, doğal kaynakların sürdürülebilir şekilde kullanmayı ve tüm bu parçaları bir araya getirecek iş birliklerinin kurulması hedeflenmiştir. Ancak söz konusu hedeflerin uygulama yöntemleri ile iş süreçlerinin planlanmadığı, projeleri başlatacak ve sürdürebilecek kaynakların belirlenmediği, idarecileri denetleyecek bağımsız mekanizmaların kurulmadığı, özellikle de mağrum ve umutsuz toplumsal grupların sisteme katılımının nasıl sağlayacağını yönünde stratejilerin belirlenmemesi hedefleri bir iyi niyet belgesine dönüştürmüştür.

Bu nedenle her düzeyde kapsamlı ve katılımcı izleme süreçleri olan kimseyi geride bırakmayan üretim faktörlerinin tüm taraflarının kar-zarara katılımı esas alan ve yoksuluktan refaha dönüştürücü kaynak mekanizmaları bulunan İslami ekonomik güçlendirme (Economic Empowerment) kurumlarının ihtiyaçları karşılamasını beklenmektedirler.

## **1.2 Amaç**

Bu çalışmanın amacı hali hazırda küresel mutabakat sağlanmış Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri’ni, yoksulların zor durumunu suiistimal etmeden kolektif ekonomik güçlendirmeyi baz alan ve toplumsal kalkınmayı hedefleyen islami mikrofinans aracılığıyla gerçekleştirilmesi üzerine çözüm önerileri sunmaktır.

### 1.3 Araştırmanın Metodolojisi

Tez çalışmamda bilimsel metodoloji olarak literatür taraması yöntemine başvurdum. Bu sebebe bağlı olarak konvansiyonel mikrofinans ve İslami mikrofinans ile ilgili literatürde yer alan tanımlamaların yanı sıra sahadaki uygulamalarına ve uygulamalar neticesinde elde edilen sonuçlara yer vererek iki sistem arasındaki farklılıkları tespit etmeye çalıştım.

Konvansiyonel mikrofinans kuruluşları, İslami mikrofinans kuruluşlarına göre daha eski ve Dünya'nın birçok yerinde daha yaygın uygulama alanı bulunmasından dolayı konvansiyonel mikrofinans sisteminin çıktıları üzerinden tabiatıyla daha geniş analiz yapılabilmiştir.

Öncelikle konvansiyonel mikrofinansın cinsiyete ve gelir durumuna göre kısıtladığı hedef kitlesi incelenmiştir. Hedef kitle olarak kadınların seçilmesinin sonucu olarak borçların geri ödenmesi sürecinde kadınlar üzerinde oluşan olumsuz psikolojik durum üzerinde yapılan çalışmalara yer verdim. Bunun yanında gelire bağlı olarak yoksul kesimin hedef kitle olarak seçildiği mottosu oluşturulsa da aşırı yoksulların ve muhtaç kesimin sistemde dışında tutulması yönünde mikrofinans kurumları arasında yaygın olan uygulama ve tavsiye rehberlerini çalışmama aktardım.

Son olarak konvansiyonel mikrofinans kurumlarının yoksullara düşük faizle finansman sağladığı yönünde algı oluşmuş olsa da örnek bir kredi tahsis ve geri ödeme planı üzerinde yaptığım hesaplamalarda iddia edildiğinin aksine kullanılan kredi faizlerin % 120 - % 190 oranlarına vardığını tespit ettim.

Bunun yanında zekât, vakıf, karz-ı hasen ve sadaka kurumları, İslami mikrofinans literatüründe ve sektörde genellikle fon kaynağı olarak gösterilse de çalışmamızda zekât ve Karz-ı hasenin genel geçer anlayışının değişmesi, yoksulluktan çıkmaya gayret eden aileler/bireyler için destekleyici finansal ürün olarak kullanılabilmesi gerektiği görüşünü Peygamber (S.A.V.) hadisi üzerinde örneklendirerek aktardım. Bahse konu İslami finans kaynaklarının kollektif ekonomik kalkınma temelli (Economic Empowerment) projelerde ticari fiyatlı kaynak mobilize araçları olarak kullanılması toplumsal değer zincirine daha fazla katkı sağlayacağı gibi İslami finans sistemini, küresel finans sistemine karşı verdiği rekabet savaşında pozitif ayrışmasına vesile olacağı yönünde inancım tamdır.

Bu inancım çerçevesinde BM'ye üye ülkeler tarafından küresel mutabakat sağlanmış ancak uygulama stratejilerinin belirlenmediği 17 adet Sürdürülebilir Kalkınma hedefinden 11 adedini Ekonomik kalkınmayı baz alan ticari fiyatlı İslami mikrofinans enstrümanları ile eşleştirerek bir çözüm önerisi sunmaya çalıştım.

#### **1.4 Araştırmanın Önemi**

Ana akım mikro finans uygulamalarına temelde iki farklı eleştiri getirilmektedir. İlk yoksullara finansal hizmet götürme amacıyla sosyal bir finans projesi olarak ortaya çıkmalarına rağmen son zamanlarda toplumun en yoksul ve muhtaç kesiminin ihtiyaçlarına karşılık vermedikleri ve diğer finans kurumlarına göre daha yüksek faiz oranları ile sadece karlılığı hedeflemiş kurumlara dönüşmeleridir. Diğerinin ise toplumun sosyo-kültürel yapısını analiz etmeden hedef kitle olarak genellikle kadınların seçilmesidir.

Mikrofinans kurumları (MFK) ekonomik aktivitelere katılan ve gelirleri üzerindeki kontrollerini artıran kadınların, yetenek ve finansal özgüvenlerinin gelişeceği ve toplumsal statülerinin yükseleceğini ifade etseler de artan refah düzeyinden kadınların aynı oranda yararlandığı yönünde geliştirilen teoriler uygulamada karşılık bulmamaktadır.

Hayatın rutin işleyişinde birçok durumda kadının aile bütçesine verdiği maddi katkıdaki artış, kocalarının evin temel gereksinimlerini yerine getirmelerinde tembelleşmelerine neden olmakta, kadınların gelir getirici işlerin sorumluluğunun artmasının ev işlerindeki rutin faaliyetleri ile birleşince iş yüklerini arttırmaktadır (Mayaoux, 2015). Sonradan üzerine aldığı veya mecburiyetten üzerinde kalan para kazanma sorumluluğu fiziksel ve psikolojik olarak sağlıklarını negatif etkilemektedir (Simojoki, 2003).

İslam Hukukuna göre de erkek kadına bakmakla yükümlüdür. Kadının ihtiyaçlarını sağlamak asli erkeğin görevidir. Nitekim sevgili Peygamberimiz (s.a.s) bu husus ile ilgili: "*Kadınlarınızın doyurulmaları ve giydirilmeleri onların sizin üzerinizdeki hakkıdır*" (Çubukçu, 1973).

Kabeer'e göre, kadınların aldıkları krediler ailenin nakit akışını hızlandırmaktadır ancak eve giren maddiyatın idaresinde herhangi bir farklılaşma olmaz ise nakit yönetimi yine erkek inisiyatifiyle biçimlenmekte, bunun sonucunda erkeğin aile çatısı

çatısı altındaki statüsü değişmemekte çoğu durumda daha da güçlenmektedir. Dünyanın çoğu yerinde toplumsal normlar aile içindeki gelirin ve diğer finans işlerinin sorumluluğundan hala erkekleri birinci dereceden sorumlu tutmakta, bu ise gelir yoluyla kadının statüsünde değişimi çok sınırlamaktadır (Kabeer , 1998).

Bununla birlikte kredi borçlarının geri ödenmesinin sorumluluğu yine kadınların üzerine kalmakta, kronikleşen bu borç sarmalı ailede huzur bırakmadığı gibi şiddet ve çatışmayı artırdığı gözlenmiştir (Parthasarathy , 2012) .

Bu çerçevede ana akım mikrofinans kurumlarının toplumun en yoksul ve muhtaç kesiminin ihtiyaçlarına cevap veremediği, diğer yoksul gruplara ise yüksek faiz ile kredi verdikleri, bunun yanında toplumun sosyo kültürel yapısı dikkate alınmadan cinsiyet dayalı belirledikleri hedef kitleye karşılık çalışmamızda toplumun sosyo kültürel değişkenleri gözardı edilmeden, aile temelinde faizsizlik prensibini esas alan islami mikrofinansman önerileri belirtilecektir.

Çalışmanın bundan sonraki bölümünde araştırma yöntemine yer verilecektir. Araştırma yöntemi olarak, temel konu yoksul kişilerin finansal sisteme erişebilmeleri için öncelikle konvansiyonel mikro finans kurumlarının yaptığı uygulamaların neler olduğu, ardından bu soruna islami finans perspektifi üzerinden yapılabilecek önerilere dair literatür taraması seçilmiştir. Konu genelinden özele doğru ilgili literatür incelenmiştir. Bahsedilen problem ve çözüm önerileri hakkında literatürde eksik kalan kısımlar belirlenecektir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde konvansiyonel mikrofinansın ilk ortaya çıkışı, gelişmesi, temel prensipleri, fon kaynakları ve uygulama biçimleri ortaya konulacaktır.

Çalışmanın dördüncü bölümünde islami mikrofinans kavramı, fon kaynakları, ne tür uygulama yöntemlerinin olduğu konvansiyonel mikrofinans sistemi ile arasındaki farklar ile ilgili bilgilere yer verilecektir.

Çalışmanın beşinci bölümünde Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ele alınacak ve söz konusu hedeflerin uygulama yöntemine alternatif olarak İslami mikrofinansın ekonomik güçlendirme araçları önerilecektir.

Çalışmanın altıncı bölümünde ise değerlendirme ve tartışma kısmı yer almakta, çözüm olarak sunduğumuz önerinin uygulanabilir olup olmadığı tartışılmaktadır.

## İKİNCİ BÖLÜM

### LİTERATÜR İNCELEMESİ

#### 2.1 Araştırma Yöntemi

Araştırma yöntemi olarak kavramsal analiz ve teorik araştırma seçilmiştir. Bu bölümde konuyla ilgili olarak kaynaklar incelenecek, problem ve çözüm önerileri hakkında araştırılan kaynaklarda eksik kısımlar belirlenecektir.

Yaklaşık kırk yıl öncesinde ortaya çıkan ve son yirmi yıldır yaygınlık kazanan konvansiyonel mikrofinans ile ilgili olarak ulusal ve uluslararası literatürde oldukça fazla çalışmanın olduğu görülmüştür ancak özellikle ulusal bazda yapılan çalışmaların neredeyse birbirini tekrarı olduğu, sistemin eksik ve hatalı yönlerinin eleştirel bir bakış açısıyla irdelenmediği tespit edilmiştir. Buna karşın bu eleştirilere tepki olarak ortaya çıkan islami mikrofinansman ile ilgili olarak uluslararası literatürde toplumun bütün parametrelerini dikkate alan ciddi çalışmaların olduğu, ulusal literatürde de başarılı çalışmaların olmaya başladığı görülmüştür.

İlk olarak, günümüz mikrokredi uygulamalarının başlangıç noktası olarak gösterilen Bangladeşli Profesör Muhammed Yunus'un "*Yoksulluğun Bulunmadığı Bir Dünya'ya Doğru*" adlı kitabı incelenmiştir. Bu kitabında Yunus, Chittagong Üniversitesi'nde ekonomi profesörü olarak çalıştığı dönemde üniversiteye yakın konumda olan Jobra köyündeki yoksullar üzerinde yaptığı araştırma sırasında tanıştığı kişilerden Safiye Begüm'ün vermiş olduğu yaşam mücadelesinden etkilenmiş yoksulluğunun giderilmesine yönelik ortaya koyduğu çözüm grup dayanışmasına dayalı Grameen tipi mikro kredi modelinin temelini oluşturmuştur. Bangladeş'te yoksullukla mücadele için yaptığı çalışmalardan dolayı 2006 yılında "Nobel Barış Ödülü"nü almıştır. Küçük bir köyde 42 aileye 27'şer dolar vererek başlattığı mikrokredi projesi 2019 yılına gelindiğinde Dünya genelinde diğer kurumların oluşması ile %80'i kadınların oluşturduğu 139.9 milyon kredi kullanıcısı olan \$124.1 milyarlık kredi büyüklüğüne ulaşmıştır (Microfinance Barameter 2019). Ancak Yunus kitabının bir paragrafında oluşturduğu sistem ile ilgili gözden kaçmaması gereken dikkat çekici bir yorumda bulunmuştur. (Yunus, 1999). "*Bankacılık bir daha asla eskisi gibi olmayacaktır. Er ya da geç farklı alanlarda pek çok yenilikçi çıkacak, kapitalizm felsefesi belki de bizimle bağlantısı olmayan başka kurum ve gruplar aracılığıyla daha pek pratik uygulamada*

*dehasını gösterecektir.*” Bu cümleden anlaşıldığı gibi mikrokredinin fikir babası olarak gösterilen Muhammed Yunus, yoksulluğun iyi niyetli olarak kökten çözümünden ziyade onları kapitalist sisteme dahil etmenin arayışı içerisine girmiştir.

İkinci çalışma olarak, Joanna Ledgerwood’un “Kurumsal ve Finansal Çerçveden Mikrofinansın El Kitabı” başlığı adı altında kaleme aldığı, 1999 yılında Dünya Bankası tarafından yayınlanan oldukça kapsamlı bir rapor incelenmiştir. Bu raporda mikrofinans kurumlarının amacı, hedef kitlesi, fon kaynakları, kredi aktarım mekanizmaları gibi sistemin genel tanımlamaları yapılmıştır. Söz konusu çalışmada mikrofinans kurumlarının maliyetlerinden dolayı diğer konvansiyonel finans kurumlarına göre yüksek faiz oranlarının olduğunun kabul edildiği ancak yoksul insanların başka kurumsal başvuru seçenekleri olmadığı için buna razı olacaklarının belirtildiği görülmüştür. Özetle; Yoksulluğa ahlaki vicdani bir çözümden ziyade yüksek faiz oranlarının sürdürülebilirlik adına meşrulaştırılmaya çalışıldığı görülmüştür.

Üçüncü olarak, Mücahit Özdemir’in doktora çalışmasından derlediği “İslami Mikrofinansman Teori, Uygulama ve Model Önerileri” adlı 2019 yılına ait kitabı incelenmiştir. Bu çalışmada katılım bankaları bünyesinde İslami mikrofinansman (KBİM) ve katılım bankaları dışı STK tarzında faaliyet gösteren İslami mikrofinansman (KDİM) model önerileri geliştirmiştir. Bu model önerilerinin fon kaynakları, hedef kitlesi, operasyonel yapısı, finansman aktarım mekanizması ile risk yönetimi ilişkileri incelenmiştir. KBİM modelinde katılım Bankalarının kar misyonu olması gerektiğine vurgu yapılarak hedef kitle olarak en yoksul kesim hariç tutulmuş, KDİM modelinde ise hedef kitle olarak en yoksul kesim seçilmiştir. Bu çalışmada “Bire Bir Kefalet- Varlıklı/Yoksul Dayanışması ve Mikro Kredi Garanti Fonu gibi iki yeni risk mekanizması önermiştir.

Ahmet Şuayb Gündoğdu, yoksulluğun çözümü için küresel ölçekte mutabakat sağlanmış Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri’ni, islami finans enstrümanları ile çözümleyerek ele aldığı eserinde (Gündoğdu, 2018); Birleşmiş Milletler’in 17 adet olan Sürdürülebilir Kalkınma Hedefinden ilk 11’inin islam ekonomisinin amaç ve ilkeleriyle ile direk bağlantılı olduğunu belirtmiştir. Bu eser ile islami kalkınma iktisadına küresel bir bakış açısı kazandırmış ve literatürdeki açığı gidermeye yönelik oldukça modern bir eser ortaya koymuştur.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### MİKROFİNANSIN TANIMI VE FONKSİYONLARI

#### 3.1 Mikrofinansın Tanımı

Mikrofinansın ve ilk uygulama alanı olan, mikro kredinin tanımına geçmeden önce ilk olarak geleneksel finans kurumlarının yoksullara kredi vermeye neden olumlu yaklaşmadığının bilinmesinin geliştirilen modellerin hangi tür ön yargıları aşarak bugünlere eriştiğinin anlaşılması açısından büyük önem taşımaktadır. Küçük bir deneyle günümüz konvansiyonel mikrokredi sisteminin fikir babası olarak görülen ekonomi profesörü Muhammed Yunus bunun nedenlerini aşağıdaki gibi sıralamıştır (Yunus, 1999).

- Yoksulların;
- Acil karşılamaları gereken temel ihtiyaçları olduğunu bu nedenle üretim niyetlerinin arka planda kaldığını,
- Tasarruf yapamayacaklarını,
- Üretim süreçlerine dahil olmadan önce eğitilmeleri gerektiğini,
- Kronik yoksulluğun gelecek planları üzerinde yıkıcı bir atalet etkisi oluşturduğunu
- Bir iş edinmeye teşvik etmenin. Emek arzının azalmasına ücretler artmasına, bunun üretim maliyetlerinin ve enflasyonun yükselmesine sebebiyet verecek ve tarımsal üretimi de olumsuz etkileyeceğine
- Kadınların aldıkları krediyi ya da kredi sonrası kazandıkları gelirlerini kendilerine saklama ihtimalinin olmayacağına, kocalarının döverek veya işkence ederek ellerindeki parayı alacaklarına
- Kadına kredi verilmesi geleneksel aile yapısı içindeki rolü göz önüne alındığında kocasıyla ilişkisini olumsuz etkileyeceğini belirtmiştir.

Bu önyargılara karşı mücadele ettiğini belirten Muhammed Yunus, küçük bir köyde deney amacıyla verdiği kredilerin yüksek geri dönüş oranlarının olmasından cesaretle, çalışmasını ülkenin birçok bölgesinde uygulamış nihayetinde 1976 yılında Bangladeş'te Grameen Bankasını kurmuştur. Yoksulluk alanında yaptığı çalışmaları nedeniyle 2016 yılı Nobel Barış ödülünü almıştır. Yunus'un kurduğu Grameen Bank ve işleyişi çalışmamızın ilerleyen bölümlerinde anlatılacaktır.



Literatürde bazı yayınlarda mikrofinans ile mikro kredinin aynı kavramlarımı gibi tanımlamaları yapılmaktadır. Bunun ana nedeni olarak; mikrofinans hizmetlerinin ağırlıklı çoğunluğunun mikrokredi hizmetlerinden teşekkül olması ve mikrofinans modelinin ilk olarak mikrokredi hizmeti verilmesiyle başlaması olarak belirtilmektedir (Gökyay, 2008).

Mikrokredinin tanımı şu şekilde yapılmaktadır;

Yoksul bireylerin üretim yapabilmeleri, üretim faaliyetlerine katılımlarını artırabilmeleri veya kendilerine ait olan küçük ölçekli işletmelerini büyütebilmeleri amacıyla verilen küçük miktardaki kredilerdir. “Mikro” kelimesinin kullanılma sebebinin ise verilen kredilerin geleneksel finansal kurumların sağladığı krediler ile kıyaslandığında daha düşük meblağlarda olmasıdır. Ancak bu meblağlar ülkeden ülkeye küçük farklarla değişiklik göstermektedir (Uslu, 2018).

Türkiye Grameen Mikrofinans programının kurucusu Aziz Akgül’ün örneklendirmesiyle; “*Mikrokredi aracılığıyla bireye yemesi için bir balık verilmez. nasıl balık tutulacağı da öğretilmez. Diğer bir yol olarak, balık tutması için bir ağ kiralaması veya alması sağlanır.*” (Akgül, 2006). Buradan anlaşıldığı gibi temel niyetin yoksulları karşılıksız nakdi kredi verilmesinden ziyade kendi işini oluşturması için desteğin sağlanması olarak tanımlanmaktadır.

Mikrokredi programlarının en iyi bilinen yeniliğinin ise üyelerin şahsi kredileri için ortak sorumluluğu kabul ettikleri grup bazlı kredi yöntemidir. Burada ortak sorumluluk yaklaşımı ile düşük temerrüt seviyelerini ortaya çıkmaktadır. Başarılı geri ödeme oranlarının diğer nedenlerinin ise gelir getirici faaliyet önerileri, düzenli geri ödeme planları ve diğer teminat seçenekleridir (Morduch, 1999). Bu model ile kredi kullanıcısı grubun diğer üyesinin temerrüt riskini üstlendiği gibi mikrofinans kurumu da (MFK) bir nevi maddi olmayan teminata sahip olmaktadır.

Tüm bu tanımlamalar çerçevesinde mikrokredi; iş yapma fikri olan ancak başlangıç sermayesi eksiği bulunan düşük gelirli yoksul bireylere, işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması, üretim için gerekli teçhizatın ya da hammadde veya malzeme alımı gibi amaçlarla sağlanan düşük miktardaki kredilerdir.

Mikrofinans kavramı ise mikrokrediden daha kapsayıcı hizmet alanlarını içermektedir. Mikro finansı geniş anlamında tanımlayan CGAP (Yoksullara Yardım İçin Danışma

Grubu) raporunda; mikrofinansın ticari kredi temininin ötesinde olduğunu, programın yoksul insanların küçük işletmelerine yatırım yapabilmeleri için destek olmanın dışında kendilerinin ve aile üyelerinin sağlığına, eğitimine ve diğer hayallerine de yatırım yapabilmeleri sağlanmaktadır. Programda kredi kullandırımı yanında sigorta, para transferi ve mikro emeklilik gibi hizmetler de verilmektedir (Littlefield, Morduch, & Hashemi, 2003).

### **3.2 Mikrofinansın Tarihsel Gelişimi**

Mikrofinansın başlangıç noktası olarak 1970’li yılların ortalarında Muhammed Yunus’un kurduğu Grameen Bank uygulaması gösterilse de her ülkenin kendine özel mikro finans tarihi bulunmaktadır.

(Seibel, 2003)’in belirttiği gibi; yoksulluğun giderilmesi amaçlı çalışmaları 1970’lerden başlatmak mikrofinansın tarihsel derinliğini, kapsamını tam olarak anlatamayacağı gibi yüzyıllar içinde yaşanan başarıları, hataları ve bunların sonucunda oluşan deneyimi görmemezlikten getirecektir. Aşağıda bazı ülkeler özelinde örnekler verilmiştir.

#### **3.2.1 İrlanda Kredi Fonu**

18. yüzyılda Avrupa’da ortaya çıkan mikro kredi uygulamalarının hepsi küçük çaplıydı. Bunlardan 1720’li yıllarda Avrupa’nın kuzeyinde ortaya çıkan İrlanda Kredi Fonu (Irish Loan Fund) uygulamasının başlangıcı olarak İrlandalı yazar Jonathan Swift’in Dublin’de yaşayan fakir zanaatkarların her birine £10 olmak üzere toplamda £500’ini borç olarak vermeye başlaması olarak gösterilmektedir. (Hollis & Sweetman, 1996), Grup modeli temelli haftalık geri ödeme şeklinde başlayan uygulama, bağışçı kaynakları ile faizsiz borç verilerek geliştirilmiştir (Seibel, 2003).

1756’da kurulan “Dublin Müzik Topluluğu, (Dublin Music Society) birkaç yıl içinde Jonathan Swift’in uygulamasının benzerinde birçok aileye destekte bulunmuştur. Kredi fonunun sosyal faydalarının ortaya çıkması üzerine İrlanda parlamentosu 1778 yılında Müzik Topluluğu’nun diğer şehirlerde de fakir ve çalışkan üreticilere faizsiz borç verebilmesi için şube açabilmesine ve personel ataması yapabilmesine yönelik yasayı onaylamıştır. Yasa çalışmalarının yürütüldüğü komisyon görüşmelerinde;

“Çalışkan zanaatkar esnafın... çoğu zaman işlerinin devamı için malzeme ve teçhizat alımını sağlayacak kazanca sahip olamadığını, bu tarz insanların yok olmaya

başladığını, ailelerinin dilencilik yaparak topluma yük oluşturduğunun belirtildiği,<sup>1</sup> fonu destekleyenler ise uygulamanın küçük işletmeleri destek olmanın yanında yoksul insanlara bakma yükünü toplumun üzerinden azaltacağını ifade etmişlerdir (Hollis & Sweetman, 1996).

Swift'in modelinin başarı ulaşması, yoksullara borç veren yeni hayır kurumlarının açılmasını motive etmiştir. Bu kurumlarının yaygınlık kazanmasına ise iki faktör etki etmiştir. Biri 1823'te çıkartılan yasa ile faizsiz borç veren hayır kurumlarını finansal araçlara dönüştürerek faiz karşılığı mevduat kabulüne ve faiz karşılığında kredi vermelerine izin verildiği, diğ erinin ise 1836 yılında bu kurumlarının işleyişini düzenleyen ve denetleyen yetkilere sahip fon kurulunun kurulması olarak gösterilmektedir. 1840'lı yıllarda mevduat tahsisi yoluyla kendi kaynaklarını üreten ve yoksullara küçük miktarlı krediler veren, bağışa ve yardıma dayalı olmayan kendine yeten 300'e yakın fon ortaya çıkmıştır (Seibel, 2003).

1845'te başlayıp 1852'de biten Büyük İrlanda Kıtlığı'nda diğ er adıyla "Patates Kıtlığı" zamanında bu fonlar halkın yaklaşık %20'sine kredi vermiştir (Aidan Hollis & Sweetman , 2004).

Kredi Fonlarının geleneksel Bankaların verdiği den 3 kat fazla mevduat faizi teklif etmeye başlamaları sonucu Bankacılık sektörünün nüfuzunu kullanarak fonların büyümesini önlemeye çalıştığı ve hükümete baskı uyguladıkları çıkan yasalar ile aradaki farkın düşürüldüğü bununda fonların göreceli avantajlarını yok ettiği İrlanda örneğinde bu fonların 1950'li yıllarda ortadan kaybolduğu bilinmektedir (Seibel, 2003).

### **3.2.2 Almanya ve Kredi Kooperatifleri**

Almanya'da gelişen mikro kredi uygulamaları günümüz kooperatif sisteminin yapı taşını oluşturmaktadır. Uygulamaların başlangıcı genellikle iki kişiye dayandırılır.

---

<sup>1</sup> An Act for incorporating the Charitable Musical Society for Lending out Money Interest free to indigent and Industrious Tradesmen, 17th-18th George III, chap. XII

Bunlardan biri F. Wilhelm Raiffeisen (1818-1888) diğeri H. Schulze Delitzsch'dir (1808-1883)<sup>2</sup>.

Endüstri devrimi boyunca birçok çiftçi ve zanaatçı kendileri maddi darboğazda bulmuştur. Bunu oluşturan diğer sebeplerin arasında serflerin özgürleştirilmesi ve serbest ticaretin yaygınlaşması olarak gösterilmektedir.<sup>3</sup> Sanayileşme sürecinde toprak paylaşımı ile ilgili yapılan düzenlemeler de topraklar soylulara nakdi bedeller ödemeleri şartı ile köylülere devredilmiş ancak bu durum köylülerin bağımsız yönetim konusunda tecrübesiz olmaları üstüne 1846-1857 yıllarında yaşanan kuraklık durumu biraz olumsuzla döndürmüştür. Bunun yanında zanaat işi ile uğraşanların Banka hizmetlerine erişememeleri onları tefecilere yöneltmiş daha derin borç batağına girmeleri sonucunda çoğu geçimini sağlayamamıştır.

1847'de Friedrich Wilhelm Raiffeisen kırsalda yoksulluk çeken insanları desteklemek için Westerwald şehrinde ilk yardım birliğini, bu izleyen 1864 yılında Heddesdorf Kredi Topluluğu'nu kurdu.

Raiffeisen'den ayrı olarak Hermann Schulze ise maddi zorluk çeken zanaatkarlara destek olmak için yardım kampanyası başlattı. Schulze'a göre ekonomik koşulların sürdürülebilir şekilde iyileştirilmesi için yoksul tüccarları bir araya getirmesi ve heteronominin terk edilmesi ile mümkün olabileceğidir.<sup>4</sup> Kendinden yönetim, sorumluluk ve yardım ilkerine göre 1847 yılında bir nevi kooperatif sisteminin mantığı ile işleyen marangoz ve ayakkabı tamircileri için hammaddeler birliğini, 1850 yılında ise Almanya'da hala faaliyet gösteren Volsbank'ın (Halk Bankası) öncüsü gösterilen "Tasarruf ve Kredi Birliğini" kurdu. Devam eden on yıllar boyunca kooperatif fikri Almanya ve Avrupa'da yayıldı. Üyelerine daha çok destek sağlamak için yerel

---

<sup>2</sup>History of Cooperatives, <https://www.dgrv.de/en/cooperatives/historyofcooperatives.html>  
Erişim Tarihi: 29.02.2020

<sup>3</sup> Serf: Orta çağ Avrupası'nda, miras yoluyla kendisine tahsis edilen arazide toprak ağası adına çalışan köylü. Toprağın, ürünün ve köylünün mülkiyeti toprak ağasına ait olmakla birlikte, serfler yiyecek ve giyecek ihtiyaçlarını karşılayacak kadar ürünü kendilerine ayırabiliyorlardı.

<sup>4</sup> Dışardan başkaları tarafından etkilenmeyen ve yönetilmeyen topluluklar.

kooperatifler bölgesel ve ulusal merkezler kuruldu. 1870’li yıllarda kooperatifler federasyon şeklinde organize oldular. Bu şekilde yerel kooperatiflere profesyonel destek ve tavsiyelerde bulundular. 1889 yılında Almanya’da onaylanan yasada kooperatifin statüsü, görevleri, hakları, zorunlulukları, finansal/muhasebesel kuralları ve denetimi düzenlendi. Yasa ile kooperatif üyelerinin finansal zararlara karşı korunması ve istikrarlı bir organizasyonun oluşturulması hedeflenmiştir. 1930’lu yıllarda ise denetim zorunluluğu getirildi.

Raiffeisen’in fikri Almanya’da ve tüm dünyada popülerlik kazandı. Sayısız Banka ve tarım kredi kooperatifleri bu örnek üzerine kurulmuştur. Bugün dünyanın dört bir yanında milyonlarca insan bir veya daha fazla kooperatif üyesidir.<sup>5</sup>

### 3.2.3 Osmanlı Devleti ve Para Vakıfları

XV. yüzyılda Vakıf kurumları farklı bir boyut kazanmış ve sermayesi nakit para olan para vakıfları ortaya çıkmıştır. (Dumlu, 2015). Paranın vakfın ana sermayesini oluşturup oluşturamayacağı yönündeki ilmi tartışmalar daha öncesinde olmakla birlikte, Osmanlı’dan önce para vakıflarının uygulandığına dair islam coğrafyasında bir kanıt bulunamamıştır (Özcan T. , 2003).

Ülkemizde mikro finans sayılabilecek ilk uygulama Osmanlı Devleti’nin İslam medeniyetine kazandırdığı para vakıflarıdır. Arşiv kayıtlarına göre ilk para vakfı 1423 yılında o dönemde Osmanlı’ya başkentlik yapan Edirne’de Yağcı Hacı Muslihuddin tarafından 10.000 akçe vakfedilerek kurulmuştur (Mandavilla, 1979).

Kanuni döneminde Şeyhül’ül İslam görevi yürüten Ebussuud Efendi’nin olumlu yönde fetvasından sonra para vakıfları Osmanlı Devleti’nin Avrupa ve Anadolu’daki vilayetlerinde daha çok yaygınlaştığı Arap bölgelerinde ise daha az sayıda olduğu görülmüştür (Pamuk, 2004).

Vakfiyeler için; insan hakkın rahmetine kavuşunca üç ameli hariç bütün amellerinin sevabı kesildiği belirtilir: “*Sadaka’i cariye, hayırlara vesile olan ilim, arkasından dua eden hayırlı evlat*” hadisinden de net olarak anlaşıldığı gibi vakıfların gayesinin para kazanmak veya elde edilen kardan geçinmekten ziyade ahiret olduğu açıkça

---

<sup>5</sup>Friedrich Wilhelm Raiffeisen and the credit cooperative, <https://www.rabobank.com/en/images/rabo-raiffeisen-en-def.pdf> Erişim Tar. :29.02.2020

görülmektedir. İmam Nevevi de bu hadis ile ilgili olarak; “*Sadaka’i cariye vakıftan başka bir şey manaya gelmemektedir*” diyerek hadisi vakıfların meşruiyetine sağlam delil olarak göstermiştir.

### **3.2.3.1 Para Vakıflarının Kuruluşu**

Para vakıflarını diğer gayrimenkul vakıflarından ayıran özellik para vakıflarında sermaye vakfedilmiş bir gayrimenkul değil, hayırsever tarafından bağışlanmış veya hibe edilmiş nakit paradır. Para vakfı kurmak isteyen ilk önce vakfın kuruluş senedini Kadı’nın şahitliğinde yazar ardından onaylatırdı. Bunun haricinde vasiyet üzerine de kurulabilmekteydi. Vasiyet olarak kurulan para vakıflarında en önemli husus, vakfedilen paranın vefat eden kişinin servetinin üçte birini aşmamasıdır. Buda kişinin malının tamamını vakfetmek istese de buna engel olmak için kural koyulduğunu göstermektedir. Vefattan sonra mütevellî heyeti teslim aldığı para vakfiyesini kurucunun vasiyetinde istediği işlerde işletmesi ve vakfın amaçları doğrultusunda yönetmesi gerekmektedir. (Bulut & Korkut, 2016).

### **3.2.3.2 Para Vakıflarının İşletilmesi**

Mütevellî heyeti vakfedilen parayı çeşitli usullerde işletmişlerdir. Paranın nasıl ve hangi oranlarla değerlendirileceği çoğu vakfiyede sicile işletilmiştir. Para vakıflarının işletme yöntemleri aşağıda belirtilmiştir. (Çam, 2014).

- a) Karz’ı Hasen (Faizsiz Ödünç)
- b) Mudarebe (emek-sermaye ortaklığı)
- c) Bidaa (Ücret alınmadan bırakılan mal)
- d) Murabaha (vadeli mal satımı)
- e) Bey bi’l- istiğlal (satıp geri kiralama)
- f) Bey bi’l-vefa (Bedeli geri iade edildiğinde geri almak şartıyla satış)
- g) Müşareke (Sermaye ortaklığı)
- h) Muamale-i şeriyye (Bir tür kredi verme şekli)

Davutpaşa Mahkemelerinde kayıtlı para vakfiyelerinin birçok farklı yöntem ile işletildiği görülmüş olup çalışmamız kapsamında yukarıdaki maddelerin belirtilmesi yeterli görülmüştür.

### 3.2.3.3 Para Vakıfları Eleştirisi

Para vakıflarının yaygınlaşması Osmanlı toplumuna yeni bir finansman alışkanlığı kazandırmıştır. Bu kurumlar başlangıçta ailesinin ihtiyacını karşılamakta zorluk çeken yoksulların, küçük esnafın finansman ihtiyaçlarına çözüm bulurken sonraki dönemlerinde büyük tacirlerin bazı örneklerde kamu kuruluşlarının büyük sermaye talepleri karşılayan kredi kuruluşlarına dönmüşlerdir (Döndüren, 1990). Para vakıflarının Osmanlı'daki bu pozisyonuna karşı eleştiriler XVI. yüzyılda en üst seviyeye ulaşmıştır.

Bu tartışmalardan biri, nakit paradan vakıf kurmanın islami olup olmadığı diğeri ise vakıf paralarının işletme yöntemlerinin caiz olup olmadığı meseledir.

Bir önceki bölümde vakıf paraların işletim yöntemlerinden bahsetmiştik ancak bu yöntemlerin fiili olarak uygulanmasına sık rastlanmamıştır. Yukarıda sıralanan yöntemlerden en sık tercih edileni farklı uygulama metodları bulunan ve bir tür “kredi verme” olarak adlandırıl muamele-i şeriyye usulü olmuştur (Dumlu, 2015).

Çizakça, (Çizakça M. , 1993) Bursa şeriyye sicillerine kayıtlı 1555 ve 1823 yılları arasında faaliyet gösteren 11 tane vakfın defterini incelemiştir.

Çalışmaya göre vakıfların müşareke, mudârebe veya bidâa gibi ortaklıklarla işletme yöntemlerinin oldukça düşük olduğunu, yıllık gelirlerinde gözle görülür dalgalanma olmadığını genelde yıllık gelirlerinin sermayelerine oranlarının genelde % 12 civarında stabil kaldığını ve buradan hareketle vakıfların sermayelerini muamele-i şeriyye ile işlettikleri sonucuna ulaşmıştır (Kaya, 2003). Yazarın bu tespiti daha önce yayınlanan ve birinci el kaynaklara dayanmayan birçok çalışmada bahsedilen para vakıflarının kullandığı yöntemler arasında müşareke, mudârebe ve bidâanın da bulunduğu şeklindeki iddiaları çürütmesi açısından dikkate değer bulunmaktadır. Bu tespitler daha sonra Özcan tarafından doğrudan vakıf paralarının işletilmesiyle ilgili arşiv belgelerine dayanılarak doğrulanmıştır (Özcan, 1997).

Vakıf paralarının muamele-i şeriyye yöntemiyle işletilme usullüne örnek vermek gerekirse; 100 lira ödünç almak isteyen kişi para vakfına müracaat ettikten sonra Verilen ödünçten alınacak fazlalığın faiz kapsamına girmemesi için vakıf o kişinin bir malını örneğin 100 liraya peşin olarak satın alır. Ardından vakıf aldığı malı o kişiye bir yıl vadeyle 110 liraya satar. Burada mal yine sahibine dönmüş olmakta, ödünç alan

kişi de elde ettiği 100 lira karşılığında 110 lira borçlanmış olmaktadır. Günümüzdeki sell and leasing back işlemlerin benzerlik göstermektedir. Günümüzde de birçok sukuk bu tarz inah satışıyla oluşturulmaktadır. Şeriata uygun olmayan inah satışı ya da sell and lease back satışı tarzı işlemler aslında tarihte örnekleri sıklıkla görülmüş hile-i şerriyye uygulamalarıdır. Geçmişte bu tarz işlemlere fetva veren ahbariler olduğu gibi günümüzde de bu tarz insanlar mevcuttur. Ahbari kelimesi, Tevbe Suresi 34. Ayette geçmektedir. Arapça ahbar yani mürekkep kelimesinden türemiştir. Türkçeye kalem ehli veya mürekkep ehli olarak çevirilebilir.

Bir başka örnek vermek gerekirse; bir yıl vadeyle 100 lira borç almak isteyen kişi vakıfa başvurur. Vakıf kişiye istediği parayı verir ancak buna ilave olarak vakıf, vakıfa ait olan bir eşyayı bir yıl vadeyle 10 liraya o kişiye satar. Daha sonra o kişi vakıftan aldığı eşyayı başka bir şahsa hibe edip malı ona teslim eder. Bu ikinci şahıs da bahse konu eşyayı götürüp vakıfa hibe eder. Bu işlem sonucu vakıftan 100 lira borç alan kişi vakıfa bir yıl sonunda 110 lira borçlanmış olur (Bilmen, 1999) .

Muamele-i şeriye'de (şer'î - hukuki işlem) başlıca gayenin ödünç almak olduğu anlaşılmaktadır. Araya dahil edilen borç alana fayda sağlamayan muvazai satış, yapılan uygulamaya meşruiyet kazandırma amacına yöneliktir. Mecelle ikinci madde de; “*Bir işte asıl gaye ne ise, hüküm de ona göredir.*” Üçüncü madde de ise “*Ukûd'da itibar makâsîd ve maâniyedir, elfâz ve mebâniye değildir.*” (Mecelle Genel Hükümler (İlk 100 Madde) (Sözleşmelerde itibar edilen maksat ve manadır. Kelimeler ve açıklamalar değil) bahse konu maddeler dikkatlice irdelendiğinde söz konusu muvazaa işlemlerinin uygulamaya meşruiyet kazandırdığı yönünde net hüküm vermek oldukça zor görünmektedir. (Dumlu, 2015)

İmam Birgivi, para vakıflarının sakıncalı ve batıl olduğunu risalesinde maddeler halinde aşağıdaki gibi sıralamıştır.

- a.** Para vakfının sahih olduğu zannı farz olan zekâtın ödenmesine mâni olur
- b.** İşletilen vakfın gerçekten sahih olduğu düşüncesiyle vakfa konu olan mal üzerinde miras hükümleri yürütülemez. Bu durumda vârislere haksızlık edilmiş olur.
- c.** Parasını vakıfa bağışlayan kişi pişman olup cayma isteğini kadının kabul etmemesi halinde veya vâkfedenden kişinin ölümü sonrasında vârislerin vakfa razı olmamaları durumunda vakıf mütevellisi başkasının malını yemiş olurlar.



**d.** Vakıf senetlerinde vakıf paraların mudarebe ve müşareke gibi usullerle işletileceği belirtilmesine rağmen halde günümüzde birçok vakıf mütevellsi paraları beyu'l-îne (muamele-i şer'iyye) usulü ile işletmektedir. Ancak bu yöntem Hz. Peygamber'in (s.a.s.) menettiği bir usul olup ulemanın büyük çoğunluğu Beyu'l-inahdan uzak durulması yönünde görüşünü açıkça beyan etmiştir.

**f.** Mütevellî Heyetinin seçiminde kişilerin islami finans usullerini bilmesi yönünde bir şart konulmadığı için seçilen kişilerin vakıf paralarını karz-ı hasen veya kar zarar akdiyle işlettiklerini düşünselerde menfaat sağlayan her karzın veya standart getirinin faiz olduğunu gözden kaçırmaktadırlar (Birgivi, 2001) aktaran (Dumlu, 2015) .

### **3.2.4 Bangladeş ve Grameen Bank**

İkinci Dünya Savaşı sonrasında Dünya nüfusunun büyük çoğunluğuna oluşturan yoksul insanların finansal sisteme erişememeleri ve içinde buldukları durumu tersine çevirme umutlarının canlanmasını engelliyordu. Ancak 1950'li yıllarda hükümetler ve STK'lar bu kesimlere destek olmak için projeler geliştirmeye başladılar.

1950'li yıllarda küçük çiftçilerin üretim imkanlarını destekleyerek gelirlerini artırmak isteyen kuruluşlar, sübvans krediler ile tarım sektörü özelinde uygulamalar geliştirmişlerdir. Fakat verilen bu kredilerin büyük çoğunluğu başarıya ulaşamamıştır. Başarısızlığın sebebi ise kredi geri ödemelerinde takip süreçlerinin iyi işletilmemesi nedeniyle sermayenin giderek azalması ve verilen kredilerin hedeflenen gruplardan ziyade gelir durumu iyi olan çiftçilere verilmesi şeklinde sıralanabilir (Mcguire & Conroy, 2010).

1970'ten sonrası mikrokredi uygulamalarının gelişmeye başlamıştır. Brezilya, Peru ve Kolombiya'da uygulanan bazı programlar, yoksul kadınların girişimlerine yatırım yapmak küçük krediler vermiştir. İlk zamanlarda verilen mikro krediler her üyenin grup içindeki diğer üyenin geri ödemesini garanti ettiği dayanışma grubu borçlandırma yöntemi ile yapılmıştır. Genellikle çok yoksul girişimci kadınlar hedef alınmış, gelir getirici faaliyetleri için ihtiyaç duydukları mikro finansman sağlanmıştır (Schicks, 2013).

Yoksul Bangladeş halkı Pakistan'a karşı bağımsızlık mücadelesini kazandıkları 1971 yılından sonra daha da yoksullaşmış, 1974 yılındaki yaşanan kıtlıkta derinden

sarsılmıştı. Ülke bağımsızlık mücadelesinden sırasında harcadığı kaynaklarını üst üste gelen doğal afetler, erozyon ve sellerin oluşturduğu tahribat nedeniyle tekrardan canlandırılmıyordu. Tarım ve hayvancılığa dayalı ekonomisi olan Bangladeş'te yoksulluk halkın oldukça büyük çoğunluğunu etkiliyordu.

Bangladeş halkının kıtlık ve sefalet içerisinde bulunduğu bu dönemde; Profesör Yunus çözüm arayışlarına yönelmiş, Chittagong Üniversitesi'nde ekonomi profesörü olarak çalıştığı dönemde üniversiteye yakın konumda olan Jobra köyünde yaptığı araştırmalar esnasında tanıştığı kişilerden Safiye Begüm'ün vermiş olduğu yaşam mücadelesinden etkilenmiş ve Begüm'ün ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği model Grameen tipi mikrokredi modelinin ana çerçevesini oluşturmuştur.

Jobra köyü ziyaretinde Safiye Begüm'ün bambu kamışlarından yaptığı tabureyi satarak geçimini sağlamaya çalıştığını ancak tabure yapımının ana hammaddesi olan bambu kamışlarını satın alacak birikimi olmadığı için bu malzemeleri borç karşılığı bir tedarikçiden aldığını ve gün boyunca yaptığı tabureleri, borcunu ödemek ve geçimini sağlamak için tekrar aynı kişiye sattığını ve 22 cent borç alarak gün boyunca yaptığı bu işten kazancının sadece 2 cent olduğunu öğrenmiştir.

Köylüler tefeciden genellikle akşam aldıkları borçları bir ertesi gün sonuna kadar ödemeleri gerektiği için aldıkları borçları bir sonraki gün içinde satabilecek kâr marjı düşük ürünlerin üretimi için hammadde alımına ayırmaktaydı. Yoksul insanların esasında kabiliyetlerinin olduğunu ancak tefecilerin aşırı yüksek faiz oranları ve kısa vadeli geri ödeme talepleri tasarruf yapabilme ve para biriktirmeleri önünde en büyük engel olarak görmüştür. Begüm'ün emeğinin ve ayırdığı zaman karşısında oldukça düşük kazancı olduğunu, hammaddeleri kendisinin tedarik edebilmesi durumunda bu işten daha fazla kazanacağını düşünmüştür.

Deneysel çalışmalarını yaptığı bu köyde 42 yoksul aileye 27'er dolar vererek Bangla dilinde köy anlamına gelen Grameen adı ile ilk mikro kredi projesini 1976 yılında başlatmıştır. Kredilerin yüksek dönüş oranları kendisini cesaretlendirmiş, 1979 yılında projeyi ülkenin başkenti Dakka'nın Tangail bölgesinde devam ettirmiştir. 1980 yılında toplam 24 şubeye ulaşmıştır.

Geleneksel bankaların kredi verme prosedürlerini yoksulların yerine getirmesi olasılığının oldukça güç olduğunun farkında olan Yunus kurduğu Grameen Bank'ta iş

kurma ve devam ettirme becerisine sahip yoksul dul veya yaşlı kadınlardan, herhangi bir maddi varlık teminatı istemeden, düşük miktarlarda finansman sağlama ve geri ödemelerin de haftalık taksitler şeklinde yapılması iş modelini geliştirmiştir.

Profesör Muhammed Yunus tarafından Bangladeş'te kurulan Grameen Bank günümüzde uygulanan mikro finans uygulamalarının sistematikleştirilmeye başladığı tarih olarak kabul edilmektedir.

Yunus, kitabında (Yunus, 1999).geri ödeme mekanizmasını oldukça sadeleştirmeye çalıştığından bahsetmiş krediler ile ilgili verdiği örnekte;

- Bir yıl süreli
- Haftalık ve eşit taksitli
- Kredi alındıktan bir hafta sonra geri ödemelerin başlaması.
- Faiz oranının maksimum yüzde 20 olması
- Elli hafta boyunca geri ödemelerin haftada yüzde 2'yi aşmaması.
- 1.000 takalık bir kredi için faiz ödemelerinin haftada 2 takaya sabitlenmesi gerektiğini,

Ayrıca; sistemde polise yer olmadığını, kredilerin geri ödenmesi sürecinde adli takibata başvurulmayacağını, krediyi veren ile alan arasında güvene dayalı insanı ilişkilerin yüksek olmasının başarı oranını artıracaklarını ifade etmiş çalışmaları sonucunda kullandığı kredilerin %98'inin geri döndüğünü belirtmiştir.

### 3.1: Grameen Bankası'nın 1980-2018 Performans Gelişimi (Milyon USD)

<b>Performans Göstergesi</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2018</b>
Toplu Ödeme (USD)	1,31	248,08	3.060,44	5.025,61	1.0124.64	26.554.06
Yıl İçinde Ödeme (USD)	1,10	68,73	268,44	608,79	1.382.78	2.957.89
Yıl Sonu Farkı (USD)	0,83	38,60	193,26	415,82	943.81	1.830.73
Yıl İçinde Konut Kredisi Ödeme (USD)	-	224,60	1,41	2,95	1.26	10.07
Konut Kredisi Sayısı	-	91.157	533.041	627.058	687.331	734.991
Toplam Mevduat (USD)	0,10	25,86	126,78	481,22	1.484.28	2.694.45
GB Üyeler Mevduatı (USD)	0,10	16,51	100,54	306,10	800.48	1.872.91

<b>Performans Göstergesi</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2018</b>
T.Mevduat/GB Üyeler M. (Yüzde)	100	64	79	64	54	70
Grup Sayısı	2.935	173.907	503.001	877.142	1.284.606	1.388.316
Üye Sayısı	14.830	869.538	2.378.356	5.579.399	834.0623	9.084.503
Kadın Üye Oranı (Yüzde)	31	91	95	96	97	97
Ulaşılan Köy Sayısı	363	19.536	40.225	59.912	81.376	81.677
Şube Sayısı	24	781	1.160	1.735	2.565	2.568
Yıllık Kâr/Zarar Oranı (Yüzde)	-	0,0027	0,21	15,21	10,76	41,54

Kaynak: grameen.com, Erişim Tarihi: 12.03.2020

Grameen Bankası'nın 1980 yılında, 4.597'si kadın olmak üzere toplam 14.830 üyesi bulunurken, yukarıdaki tablodan da anlaşılacağı üzere 2018 yılı sonunda %97'si kadın olan toplam 9.084.503 kullanıcı sayısına ulaşmıştır. Grameen Bankası 2000 yılında Bangladeş'te 40.225 köy ve 1.160 şubede faaliyet gösterirken 2018 yıl sonu itibarıyla 81.677 köyde toplam 2.568 şube sayısına ulaşmıştır.

2005 yılı sonunda kadar GB (Grameen Bank) Bangladeş'te çoğunluğu kadınlardan oluşan 5,6 milyon kullanıcıya beş milyar dolar mikro kredi tahsisi yapmış, 2018 yılı sonu itibarıyla bu sayılar 9,1 milyon kullanıcıya 26.5 milyar dolar kredi seviyesine ulaşmıştır.

Prof. Muhammed Yunus'a Grameen Bankası uygulaması ile yoksulların finansal sisteme erişebilmeleri için yaptığı çalışmalardan dolayı 2006 yılında "Nobel Barış Ödülü" 2009 yılında da ABD Başkanı Barack Hüseyin Obama tarafından "Özgürlük Madalyası" verilmiş, Mart 2008 tarihli Time dergisinin ön kapağında ise "Dünya'ya Yön Veren 10 Fikirten Biri" olarak mikro kredi projesi sayılmıştır.

02-04 Şubat 1997 tarihleri arasında Washington'da 137 ülkeden 2.900 kişinin katılımıyla ilk Mikro kredi Zirvesi düzenlenmiştir. (Microcredit Summit Campaign) Zirveye katılım sağlayan mikrokredi uygulayıcıları, savunucularını, eğitim kurumları, bağışçı kurumlar, uluslararası finans kurumlarını ve kar amacı gütmeyen sivil toplum

kuruluşlarını bir araya getirilmiş yapılan görüşmelerde oluşturulan sinerji ile mevcut uygulamaların geliştirilmesi bunun yanında yeni uygulamaların oluşmasına zemin hazırlanması amaç edinilmiş, 2005 yıl sonuna dünyanın en yoksul 100 milyon ailesinin kadınlarına fikirlerini hayata geçirmeleri için mikro kredi verilmesi ve diğer finansal hizmetlere erişimlerinin sağlanması hedeflenmiştir. 2005 yılına kadar 8 farklı tarihte ve yerlerde düzenlenen zirvelerden sonra 19-22 Nisan 2005 tarihleri arasında Şili’de düzenlenen zirvenin sonuç bildirisinde; 2004 yılı itibarıyla 3.164 mikrokredi kurumunun 92.270 bin bireye mikro kredi verdiği bu rakamın 66.614.871 kişinin ilk kez mikro kredi kullanan dünyanın en yoksul kesiminin olduğu, (Günde 1 dolar altında yaşayan veya ülkelerinin açlık sınırının yarısından az kazananlar) bunların % 83’ünün (55.622 milyon) kadınlar olduğu belirtilmiştir (The Microcredit Summit Campaign, 2005).

Yapılan zirvede 2015 yılı için iki yeni hedefler belirlenmiştir.

- 1- Dünyanın en yoksul 175 milyon ailesinin özellikle kadın bireylerine yürüttükleri işleri için kredi vermek ve finansal hizmetlere erişimlerini kolaylaştırmak. (Her ailenin ortalama beş üyesi olduğu varsayılmış ve bunun 875 milyon kişiyi etkileyeceği hesaplanmıştır.)
- 2- Günde bir dolardan az kazanan dünyanın en yoksul 100 milyon ailesinin satın alma gücünü bir doların üstüne çıkarmak.

Bu hedeflerin aynı zamanda Birleşmiş Milletlere üye 192 ülkenin 2000 yılında Milenyum Zirvesi’nde imzaladığı ve 2015 yılına kadar yerine getirilmesini planladığı Bin Yıl (Milenyum) Kalkınma Hedefleri’ne destek olacağı belirtilmiştir.<sup>6</sup>

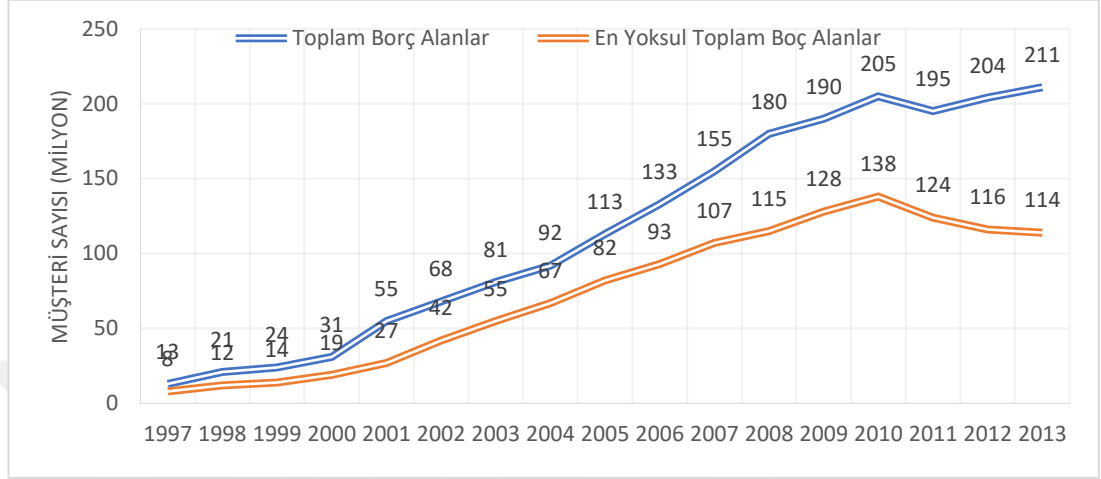
En son 2015 yılında düzenlenen Mikro kredi zirvesinde dünya genelindeki mikro finans kuruluşlarından (MFK) alınan 2013 yılsonu verilerinde; 2012 yılından 2013 yılına toplam mikro kredi borçlusununun 203.6 milyondan 211.1 milyona, kadın borç

---

<sup>6</sup> Birleşmiş Milletler Bin Yıl Kalkınma Hedefleri: 1- Aşırı yoksulluğun ve açlığın yok edilmesi, 2- Evrensel ilköğretimin sağlanması, 3-Cinsiyet eşitliğinin teşvik edilmesi ve kadınların güçlendirilmesi, 4- Çocuk ölüm oranının azaltılması, 5- Anne sağlığının iyileştirilmesi, 6- HIV/AIDS, sıtma ve diğer hastalıklar ile mücadele edilmesi, 7- Çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması 8- Kalkınmaya yönelik küresel iş birliğinin geliştirilmesi.

alanların 152.4 milyondan 157.6 milyona yükseldiği ancak bu sayı içerisinde yer alan yoksulların sayısının en son 114.3 milyona indiği görülmüştür.

### Şekil 3.1:1997-2013 yılları arasında MFK'ların Müşteri Sayıları



Kaynak: (Microcredit Summit Campaign, 2015)

Şekil 1’de ilk göze çarpanın; 2002 ile 2007 arasında mikro kredi toplam borç alanlar ile bunun içindeki yoksul borç alanların yıllık yüzde 14 artarken 2007 ile 2013 arasında toplam borç alanların sayısının yüzde iki arttığı, yoksul borç alanların ise yıllık yüzde iki azalmıştır. Bu değişimler geleneksel mikrofinans kuruluşlarının hedefledikleri amaçtan uzaklaşmaya başladıklarını ve büyüme hızlarını kaybettiklerini göstermiştir. Bunun gerekçeleri 2015 yılı zirvesinin sonuç raporunda üç başlık altında özetle şöyle açıklanmıştır; a) Dünyada ki en büyük beş mikro finans kuruluşunun hedef kitesini, gelir durumu yoksulluk seviyesinin biraz üstünde olan ancak yapısal sebeplerden dolayı finansal sisteme erişemeyen bireylere yönelttikleri, b) Faaliyet alanlarını geliştirmekte olan ülkelerin belirli bölgelerine yoğunlaştırmaları ve bu bölgelerde hedef kitlenin doyuma ulaşmış olması, c) Sahra Altı Afrika’da etkinlik gösterememeleridir.

Bütün bunlara rağmen 2020 yılına kadar Dünya’nın en yoksul 100 milyon insanını açlık sınırının üstüne çıkarmaya ve Dünya Bankasının 53 milyon yoksulun finansal sisteme erişebilmesi hedefine destek olmak için yeni kurumlar, stratejiler ve ortaklıklar kurulması gibi stratejilerin planlanması yönünde kararlar alınmıştır.

### 3.2.4.1 Mikro Finansın Temel Prensipleri

Mikro finans uygulamalarının Dünya genelinde yaygınlaşması ve elde edilen olumlu sonuçların sistematikleştirilmesine yönelik 30 hükümet ve uluslararası kurumun biraraya geldiği Yoksullara Yardım ve Dayanışma Grubu CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) kurulmuştur.

Bu grup 2004 yılı ocak ayında “ Mikro Finansın Temel Prensipleri” başlıklı 11 maddelik bir yazı yayınlamıştır. Yazıyı anlamlı kılan noktanın ise 10 Haziran 2004 tarihinde G-8 zirvesinde dünyanın en gelişmiş 8 ülkesinin devlet başkanı anlaşılacak belgeyi imzalamıştır. Mikrofinansın temel prensipleri aşağıda 11. Madde halinde sıralanmıştır. (Key Principles of Microfinance, 2004).

a) Yoksul insanların kredi haricinde diğer finansal hizmetlere de ihtiyaçları vardır. Gelir durumu iyi olan insanların olduğu gibi yoksul insanların da makul ve bütçeleriyle karşılayabilecekleri makul fiyatlı finansal hizmetlere ihtiyaçları bulunmaktadır. Ancak dikkat edilmesi gereken noktanın fakir insanlara kredinin yanı sıra tasarruf alışkanlığı edindirme, sigorta ve finansal transferlere de erişimlerinin sağlanması gerekmektedir.

b) Mikro finans, yoksullukla mücadelede etkin bir araçtır.

Sürdürülebilir finansal hizmetlere erişim sağlayabilen yoksul insanların zamanla gelirleri artacak bu bir noktadan sonra yatırım yapabilmelerine ve dış şoklara karşı daha dirençli olmalarını sağlayacaktır. Mikro finans sistemi aracılığıyla yoksul insanların çeşitli yöntemler ile desteklenmesi günü kurtarmaktan ziyade geleceğini planlamaya, aileleri için daha iyi barınma, sağlık ve eğitimin koşulları hazırlayabilmelerine zemin hazırlayacaktır.

c) Mikro finans yoksul insanların finansal piyasalara erişimleri için sistem kurmak demektir.

Yoksul insanlar gelişmekte olan ülkelerde nüfusun büyük çoğunluğunu oluşturmaktadır. Fakat buna rağmen temel finansal hizmetlere en az erişimi olanlar da yine toplumun bu kesimidir. Birçok ülkede mikro finans farklı bir sektör olarak görülmekte gelişime bağışçı kurumlar, hükümetler ve sosyal sorumluluk sahibi yatırımcılar destek vermektedir. Ancak daha geniş yoksul kitlelere erişebilmesi ve

amacını tam anlamıyla sağlaması için mikro finans kurumlarının finans sektörüyle entegre olması gerekmektedir.

**d)** Mikrofinansın toplumun büyük çoğunluğuna ulaşması için sürdürülebilir model geliştirilmesi gerekir.

Gelir durumu düşük insanlar güçlü bir kuruluşun olmamasından dolayı ihtiyaçlarını karşılayabilecek finansal hizmet alamamaktadır. Bu hizmetleri sağlayacak MFK'lar olması da tek başına yeterli değildir. Bağıççı kurumların desteğine ihtiyaç duymadan maliyetlerin MFK'lar tarafından tek başına karşılanması gerekir. Maliyetlerini tek başına karşılayabilen kuruluşlar hizmet vermeye devam edebilir. Finansal sürdürülebilirliği sağlamak için operasyon masraflarının azaltılması, yoksulların ihtiyaçlarını karşılayacak ürünler ve hizmetlerin sunulması ve bankacılık sistemine erişemeyen diğer yoksulları bulmak için yeni yöntemler bulunmalıdır.

**e)** Mikro finans yerel ve kalıcı kuruluşlar kurmaktır.

Yoksul insanlara devamlı finansal hizmet sağlamak için yerel düzeyde örgütlenmiş kurumların mevcudiyeti önemlidir. Bu kurumlar bölgedeki tasarrufları çekebilmeli, kredi ve hizmet olarak geri dönüştürmelidir. Bu şekilde bölgesel ölçekte planlanan kalkınma hedefleri gerçekleştirilebilir. Bunun sonucunda yerel MFK'lar güçlenecek bağıççı kurumların veya kişilerin desteğine ihtiyaçları gittikçe azalacaktır.

**f)** Mikro finans tüm sorunlara her zaman çözüm olmayabilir.

Mikro kredi uygulamasının yoksulluğun etkilerini azaltma da kayda değer başarıları olsa da her durumda ve her kişi için başarılı olacağı iddia edilemez. Mikro finans, yeteneği olan, çalışmak isteyen ancak başlangıç için birikimi olmayan kişilere ulaştırıldığında başarılı olmuş ve amacına ulaşmış sayılır. Mikro kredi verilirken hedef kitle çok geniş seçilirse örneğin; bir öğün sonra ne yiyeceğini bilemeyen kişilere de kredi imkanı sunulursa doğal olarak bu insanlar gelir getirici işlere girmekten önce temel ihtiyaçlarını karşılayacaklardır. Bu insanlar ilerleyen dönemlerde kredi dönüşünü sağlamak için daha fazla borç sarmalına gireceklerdir. Buna benzer vakaların olmaması için yoksullukla savaşta farklı metodlar izlenmelidir. Örneğin, karşılıksız nakit transferlerinin sağlanması, iş ve eğitim programları düzenlenmesi gibi öneriler sunulmuştur.

**g)** Yüksek faiz oranları yoksul insanların finansal servislere erişimine kısıtlayabilir



Çok sayıda kişiye küçük miktarlı kredi veren MFK'ların daha az kişiye büyük miktarlı kredi sağlayan Bankalardan maliyetlerinin daha fazla olması nedeniyle Mikro kredi kullanan insanların piyasa faiz oranınının üzerinde borçlandıkları görülmektedir. Hükümetlerin yasal düzenleme ile faiz oranlarını düşük tutması durumunda ise MFK'lar operasyonel maliyetlerini karşılayamayacak ulusal ve uluslararası bağışçı kurumların desteğine muhtaç olacaklardır. Sürdürülebilir kurumlar için bu uygulamalardan kaçınmak gerekir.

**h)** Hükümetin görevi finansal hizmetleri doğrudan sunmak yerine herkesin erişimi uygun ortam sağlamaktır.

Ulusal hükümetler, yoksul insanların tasarruflarını korurken finansal hizmetlerin gelişimini teşvik eden destekleyici bir politika ortamı oluşturulmasında önemli bir rol oynamaktadır. Bir hükümetin mikrofinans için yapabilecekleri arasında tavan faiz oranı belirlemekten ve sübvansede edilmiş yüksek temerrüt riski bulunan kredi programları ile piyasalara dolaylı veya doğrudan müdahalelerden kaçınmaktır. Bunun yanında hükümetler yoksul girişimciler için uygun iş ortamı oluşturmalı finansal hizmetlere erişimleri önündeki engelleri kaldırmalıdır.

**i)** Donörlerden sağlanan fonlar özel sektör sermayesi ile rekabet etmemeli tamamlamalıdır.

Yukarıdaki madde de belirtildiği gibi mikro finans kurumları kuruluş aşamasından kendilerini tek başına idare edebilecekleri aşamaya geçinceye kadar hükümetler ve bağışçı yapan kurumlar tarafından geçici olmakla beraber mali ve teknik destek alabilirler. Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları, denetim firmaları, kalkınma ajansları MFK'lara destek sağlanmasında ciddi katkıları olabilir. Verilen destekler sayesinde MFK'lar finansal yeterlilikleri kontrol edebilecek gerektiği durumlarda hitap ettikleri kitlede değişim yapabilecektir. Bu nedenle bağışçıların amacı, alanında uzman kadrolarla beraber projelerin ortaya çıkmasına ve yürütülmesine destek olmalıdır. Ayrıca, sermaye desteğine devam etmeleri halinde kurumlar için performans kriterleri koymaları, verimliliğin artırılması ve yolsuzlukların önüne geçilmesi açısından büyük önem taşımaktadır.

**j)** İstikrarlı kuruluşların ve güçlü liderlerin olmaması ciddi bir eksikliklerdir.

Mikro finans, sosyal hedefleri Bankacılık aracılığı ile gerçekleştirmeyi hedefleyen özel bir alandır. Bu nedenle düzenleyici denetleyici kurumlardan, bağışçı donörlere, hükümet kurumlarından, kalkınma ajanslarına kadar her alanda yukarıda sayılan prensiplerin bilincinde yeterli bir kapasite geliştirilmesi gerekir. MFK'lara yatırım yapan gerek kamu gerekse özel sektör aktörleri bu kapasitenin geliştirilmesine odaklanmalıdır.

**k) Mikro finansın performans ölçümü ve şeffaflığı en önemli sürdürülebilirliktir.**

Mikro finans hizmeti sağlayan kuruluşlarının sundukları hizmetler için performans kriteri belirlemeleri sürdürülebilirlik açısından büyük önem taşımaktadır. Performans kriterlerini öncelikli olarak iki alanda standartlaştırmak gerekir. Bunlardan birincisi kurumların finansal performansının ölçümü diğerinin mikro finans hizmeti alan kişilerin hayatlarında nitelik veya nicelik bakımından değişim olup olmadığının ölçümü olmalıdır.

Bu madde altında belirtilen kriterlerin büyük önemi bulunmaktadır. Çünkü performans göstergelerinin objektif bir şekilde ölçülmesi ve şeffaf bir şekilde yayınlanması MFK'ların finansal dengelerini kısmen sağlayamadıkları zamanlarda bile toplum nezdinde itibarları fazla zedelemeyecek bağışçılar ve diğer kuruluşlar tarafından desteklenmeye devam edebilirler.

#### **3.2.4.2 Mikro Finansın Hedef Kitlesi**

Kâr amaçlı şirketler satmak istedikleri ürün ve hizmetlerin hangi pazara uygun olduğunu göz önüne alarak planlama yapmakta, bağış yapan donörler ve kalkınma kuruluşları ise kardan ziyade belirledikleri hedeflerin gerçekleşmesinin yollarını aramaktadır. Her ne kadar organizasyonlar arasında amaç farklılığı olsa da kaynakların etkin kullanımı ve geri dönüşlerin başarısı ve sürdürülebilirlik tüm organizasyonların temel hedefidir.

Finans sisteminin yoksulları dışlamasının sebebi genellikle gelir ile bağdaştırılsa da cinsiyet ayrımcılığı (Erkek/kadın) bölge ayrımcılığı, (Şehirli/köylü) din ayrımcılığı vb. sosyo kültürel değişkenlerde bu dışlamanın sebeplerindedir. MFK'lar açısından önemli hususta hedef kitlenin borçlarını zamanında ödeme edinimine sahip olup olmadığının bilinmesidir.

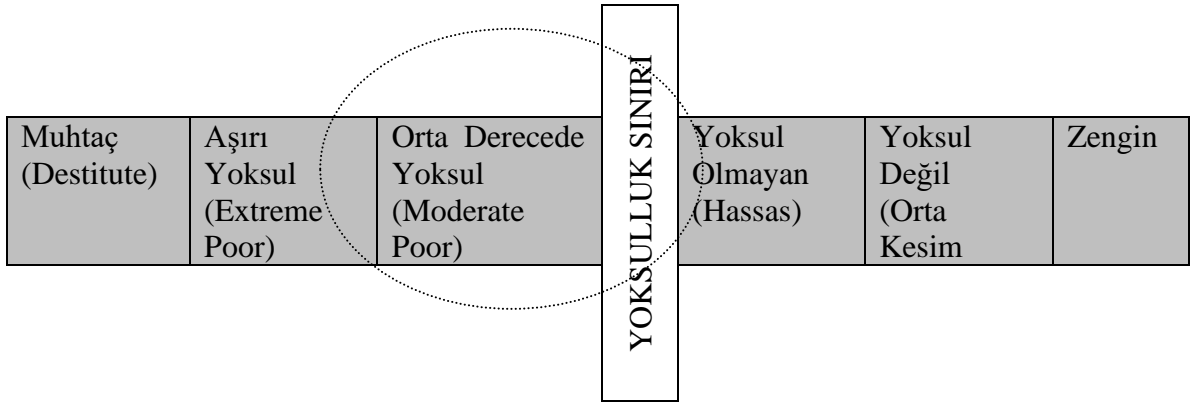
Mike Goldberg'in CGAP için yaptığı hedef kitle seçimi diyagramlarını geliştiren (Ledgerwood, 1999); Mikro finans kurumlarının hedef kitle seçiminde 2 noktayı dikkate almaları gerektiğini belirtmiştir. Bunlardan biri seçilen kitlenin sosyokültürel özelliği diğerinin ise finansa edilecek girişimin hangi sektörde olacağını belirlemesidir. Çalışmasında bu ayırımları örnekler vererek detaylarına girmiştir.

Ancak literatürde Cohen'in gelir yaklaşımı kısıtında hedef kitle seçimi ile ilgili diyagramının daha çok yer aldığı görülmüştür. Cohen yoksulluk seviyelerini 4'e ayırmıştır.

- 1- En yoksullar- Muhtaçlar
- 2- Aşırı yoksullar
- 3- Orta derecede yoksullar
- 4- Risklere karşı hassas olan ancak yoksul olmayanlar

Bununla birlikte yoksulluk ve yoksulluk sınırı tanımlamaları ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Ancak genel olarak aşırı yoksulların günlük 1 \$'ın altında, orta derece yoksulların ise günlük 2 \$'ın altında gelir kazandıkları kabul edilmektedir (Özkan, 2019)

### Şekil 3.2: Mikro finansın Hedef Kitle



Kaynak: (Cohen, 2003)

Yoksulluk kendi içerisinde sınıflandırıldığında şekil 3.2'de görüldüğü üzere, mikrofinans hedef kitesini muhtaçlık derecesinde yoksul olmayan gruplar oluşturmaktadır. CGAP'ın yayınladığı Mikro finansın 11 temel ilkesi raporunda da; MFK'ların muhtaçlık derecesinde yoksullara mikro finans hizmetlerini sunmamasının

gerektiği tavsiye edilmiş, bunun sebebi olarakta bu kesimin aldıkları krediyi günlük temel ihtiyaçlarına harcayacakları ve sonunda ödeyemedikleri borçların getirdiği faizler ile daha çok borç altına gireceklerinin belirtilmiştir. Bu durumda olan insanların bağış veya hibe gibi karşılıksız sosyal yardımlarla desteklenmelerinin daha uygun olacağı yönünde tavsiyelerde bulunulduğu görülmüştür. Fakat bu durumun gerçek ihtiyaç sahiplerini sistem dışında bıraktığı bunun da mikrofinansın temel amaçlarına uygun olmaması nedeniyle eleştirilmektedir.

Muhtaçlık derecesinde fakir olan insanları sistem dışına iten MFK'ların hizmet sunduğu kişilerin çoğunluğunun evlerinde üretim yapabildikleri görülmüştür. Kırsalda; kendisine ait küçük toprağı olan çiftçiler ile düşük ciroda esnafılık yapan kişilerin olduğu, şehirlerde ise faaliyetlerin farklılaşması nedeniyle; işportacılar, zanaatkarlar, pazar esnafı, berberler, terziler sayılabilir (Özkan, 2019).

#### **3.2.4.3 Mikro Finansın Fon Kaynakları**

Finansal kurumlarda olduğu gibi mikro finans kurumları da mali sürdürülebilirliği temel prensip olarak görmektedir. Bunun yanında neredeyse bütün MFK'ların başlangıç sermayelerini oluşturmaları bağışlara veya teşviklere bağımlı olduğu görülmüştür. Büyüme engelleyebilecek en kritik risklerden birisi faaliyetlerin gelişmesi aşamasında MFK'ların sürekliliği olan mali kaynağına sahip olamamasıdır.

MFK'lar hedef müşterilerine kullanılabileceği kredileri artırabilmek ve devamlılıkları için uzun vadeli fon ihtiyaçlarını sağlayabilecekleri finansal piyasalarda aktif olmaya başlamışlardır. Grameen Bank ve diğer MFK'ların kullandığı başlıca fon kaynakları; Tasarrufların krediye çevrilmesi, hibeler ve devlet teşvikleri, menkul kıymet ihracı, bono, tahvil, hisse senedi çıkarma ve toptan kredilerdir.

##### **a) Tasarruflar**

İnsanların ihtiyaçlarının sınırı olmadığı göz önüne alınırsa, tasarruf; tüketimden bilinçli olarak kısarak gelirden artık bırakmak olarak tanımlanabilir. Mikrofinans hedef kitesindeki insanlara tasarruf alışkanlığı kazandırmayı da amaçlamaktadır.

Grameen Bank, kredi gruplarından haftalık kişi başına 1 taka tasarruf etmesini istemektedir. Oluşturulan fonların kredilerin ödenmemesine karşı bir garanti olmasının yanında amacı ve vadesi grup üyelerinin kararları ile belirlenecek tüketim ve yatırım amaçlı krediler için de kaynak oluşturulmasına olanak sağlamaktadır (Khawari, 2004).

Bunun yanında Grameen Bank kurucusu Muhammed Yunus; mikro finans kuruluşlarının hem müşterilerinden hem de bu kuruluşlardan kredi almayan kişilerinden mevduat toplamasın izin verilmesi gerektiğini belirtmiştir (Yunus, 2003). Ancak bunun MFK'ları bankalardan pek farklı yere konumlandırmayacağı düşünülmektedir.

#### **b) Bağışlar ve Devlet Destekleri**

Kâr amacı gütmeyen kuruluşlar olarak faaliyete başlayan MFK'ların mevduat toplama yetkileri olmadığı için tasarrufların dışında önemli fon kaynaklarını devlet destekleri ile ulusal veya uluslararası kurumların sermaye bağışları oluşturmaktadır. Bu kaynakların maliyetinin oldukça düşük olmasına rağmen devlet ve yardım kuruluşlarının desteklerinin bazı olumsuz noktaları vardır. Yardım kuruluşlarının azlığı, yapılan bağışların talep edilen miktarları karşılamaması ve devlet desteklerinin istikrarsız oluşu finansal dengenin sağlanması açısından bu kaynaklara olan güveni azaltmaktadır. Bunun yanında bağışçılar ve devlet kurumları tarafından verilen fonlar birçok ülkede başarısız kalkınma projelerine yönlendirilmektedir (Robinson, 2001).

Mikro finansın amacı düşük miktarda ancak birçok sayıda kişiye toplamda büyük hacimde kredi vermektir. Bunun için sürekliliği olan, bilançoda stabil duran kaynağa ihtiyaç vardır. Etkif olmayan kaynakların, mikro finansın hedeflerini yerine zamanında yerine getirememesine, bunun MFK'ların müşteri odaklı olmaktan çok yardım kurumu gibi görünmesine ve imajının zedelenmesine sebebiyet verecektir.

#### **c) Hisse Senetleri**

Hisse senedi MFK'lar için kaynak temini arayışında tercih edilen yöntemler birisidir. Ancak ulusal piyasalarda bu sistemin işleminde bazı aksaklıklar vardır. Ulusal piyasaların yaygın olmaması ve piyasa derinliğinin sığ olması potansiyel girişimciler açısından bu finansal enstrümanın cazip yatırım aracı olarak görülmesini engellemekte bu enstrümanların açık bir şekilde satılabileceği ülkelerin menkul kıymet borsalarının zayıf ya da hiç olmaması da bu durumu etkilemektedir (Ocampo, Derviş, & Weingarten).

Bunun yanında, MFK'ların düşük kârlı oluşları veya kâr amaçlı olmamaları nedenine bağlı olarak yatırımcılar için olumsuz değerlendirilmektedir. Kârlı ve yatırımcılar için cazip olan MFK'ların ise, yoksulluk sınırı altında yaşayan grupları hedef olarak

belirlemedikleri bu da sistemin istenilen noktalara erişememesine neden olmaktadır (Latife, 2006).

#### **d) Menkul Kıymet İhracı (Securization)**

Menkul kıymet ihracı; basit anlatımda varlıkların nakit akımlarının menkul değerlere dönüştürülmesidir. Bu açıdan varlığa dayalı (gayrimenkul rehinli) menkul kıymet çıkarma MFK'lar açısından dikkat çekecek bir fon kaynağıdır. Fon talebinin yatırımcılar nezdinde karşılanması menkul kıymetin getirisine ve yasal alt yapısına bağlıdır. Ancak bu yöntemde genelde çeşitli riskleri kârlılığa çevirebilecek kabiliyette olan kuruluşların başarılı olduğu görülmektedir (Latife, 2006).

MFK'ların menkulleştirme ile kaynak sağlayamamalarının nedeni; piyasanın olgunluk aşamasında olması, sınırlı sayıda yatırımcının bu alana ilgi duymasıştır.

#### **e) Tahvil ve Bono İhracı**

Bu araçlara yatırım yapanlar ellerindeki tahvilleri vade sonuna kadar yanlarında bekletmeyip istedikleri zaman organize piyasalardan satışını gerçekleştirebilmektedirler. Piyasa da MFK'lar tarafından ihraç edilen tahvilleri alan yatırımcılar bulunmaktadır ancak bu tahvillerin birçoğu kolayca nakde dönüştürüleebilecek varlığa ve kredi derecesine sahip olmadığından Bankalar MFK'ların tahvillerine yüksek miktarda yatırım yapmaktan çekinmektedir (Korkmaz & Fatih , 2007).

Bono ise vadesi 1 yıldan kısa ve daha hareketli piyasası olmasından dolayı MFK'ların borçlanmaları açısından daha caziptir (Latife, 2006).

Mikro finans kurumları oldukça yeni kurumlar olarak kabul edilebilir. Kuruluş aşamasını tamamlayabilmiş kurumların yüksek tutarlarda olmasa da sermaye piyasaların kaynak sağlayabildikleri, büyük çoğunluğu uluslararası yatırımcılardan yabancı para cinsi temin edilen kaynakların döviz kuru riski bulunmaktadır. Bu riski minimuma indirmek için vadeli işlem ve opsiyon piyasalarında işlem yapabilmek gerekir. Ancak gelişmemiş veya gelişmekte olan ülkelerde piyasaların teknik ve hukuki altyapısı zayıftır. Bu da MFK'ların finansal riskini artırır (Özkan, 2019).

Netice itibarıyla mikro finans kuruluşlarının faaliyete başlama ve gelişim aşamalarında hükümetler veya donörler tarafından bağış desteğinde bulunulması veya Bankalar

tarafından zamana yayılmış düşük maliyetli borçlar verilmesi MFK'ların yönetim becerileri kazanabileceği süreye kadar ayakta kalmalarını sağlayacaktır.

### 3.3 Günümüz Mikrofinans Sisteminin İşleyişi

Mikro finans kuruluşları, yoksul bireylerden, küçük işletme sahiplerine başlangıç sermayesi vermenin yanı sıra büyüme ve tasarruf ilkelerini öğreten eğitim programlarına kadar çok çeşitli faaliyetleri desteklemektedir. Bu programlar fiş/fatura kayıtları, ön muhasebe teknikleri, nakit akışı vb. becerileri kazandırmaya da odaklanabilmektedir. Borç verenin birinci önceliği olarak borçlunun krediyi ve faizini karşılamaya yeterli teminat vermesi ile ilgilendiği tipik finansman sürecinden farklı olarak, birçok mikro finans kuruluşu girişimcilerin başarılı olmalarına odaklanmaktadır (Littlefield, Morduch, & Hashemi, 2003).

#### 3.3.1 Mikrofinans Sisteminin İşleyişi

Rhyne'na (2009) göre de mikro finans kuruluşlarından destek alan kişilerin ilk önce ev ekonomisi yönetimi dersi almaları gerekmektedir. Derslerin gelir, gider hesaplamalarının yanı sıra işletmeler için faiz oranlarının, tasarruf hesaplamalarının nasıl yapıldığını, bilanço kalemlerinin nelerden oluştuğunu anlamayı kapsamalıdır (Adıyaman, 2019).

Eğitimler verildikten sonra kredi başvurusunda bulunabilmektedir. Bankada olduğu gibi MFK görevlisi krediye uygun olan kişilerin başvurularını onaylamakta ve borçların iade sürecini denetlemektedir. Birçok MFK ilk defa kredi başvurusunda bulunan kişilere ortalama 100 dolar borç vermektedir. Literatürde gelişmiş ülke standartlarına göre bu rakamın düşük olduğu belirtilse de gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkede yaşayan yoksullar için bu rakamın yeni iş kurma veya mevcut işlerini geliştirmek için yeterli olabileceği kanaatinin hâkim olduğu görülmüştür.

Banka'lar, STK'lar, kalkınma ajansları ve kredi kooperatifleri gibi çeşitli kuruluşlar mikrofinans hizmetleri doğrudan sunmakta veya teknik yardımlar ile dolaylı olarak desteklemektedir. Günümüzde kâr amacı gütmeyen mikrofinans kuruluşları da bulunmaktadır. Hindistan'daki bu tür kurumlara Bankacılık Dışı Finansal şirketler (NBFC) adı verilmektedir.

Mikrofinans sisteminin dünyada birçok farklı uygulaması bulunmaktadır ancak en sık rastlanan uygulaması Grameen modelidir. Bu modele göre; müşteriye kredi

verilebilmesi için iki şart koşulmaktadır. İlki; kişinin gelir oluşturacak bir iş amaca sahip olması, ikincisi ise; aynı köy veya mahallede yaşayan aralarında akrabalık bağı olmayan en az dört veya beş kişilik gruba dahil olması ve bu grupla birlikte kuruluş tarafından verilen eğitime katılması ve başarılı olmasıdır. Grup üyeleri kendi içlerinden bir kişiyi başkan bir kişiyi de sekreter seçmekte eğitim sonundan yapılan sınavdan başarılı olması durumunda kredi almak için gerekli şartları sağlanmaktadır. En nihayetinde MFK görevlisi müşterinin krediyi almasıyla hayat standardının değişip değişmeyeceğine ve ödemelerde sorun yaşanmaması durumlarını araştırdıktan sonra olumlu ve olumsuz karar verme yetkisine sahiptir (Yunus, 2003) .

Grup kredisi uygulamaları haricinde bireysel kredi hizmetleri, eğitim, sağlık, gıda gibi destek alınma zorunluluğu olunan durumlarda başvurabilecekleri ihtiyaç kredisi hizmetleri de bulunmaktadır (Korkmaz, Baloğlu, Sümer, Oktayer, & Çak, 2004).

MFK'lar genellikle bir yıl vadeli %20-30 faiz oranlarında kredi verdiklerini (Yunus, 1999). İddia etseler de finansal okur yazarlığı genellikle hiç olmayan yoksul kesime yıllık % 120'ye ve % 193'e varan oranlarda kredi vermektedirler (Mitra, 2009).

### **3.3.2 Mikrofinans Kurumlarının Faiz Oranları**

MFK'ların uyguladığı yüksek faiz oranları, birçok ülkede hükümet ve muhalefet liderlerinin eleştirilerini çekmiştir. Örneğin 2006 yılında Hindistan'ın Andhra Pradesh eyaletinde iki büyük MFK'nın 50 Adet Şubesi yetkililer tarafından kapatılmıştır.

Birçok kredi kullanıcısı eyalet yetkililerine, MFK'ların kendilerinden “tefecî faizi” talep ettiklerini ve aksama durumlarında “Zorunlu kredi kurtarma” paketleri (forced loan recovery) adı altında üzerlerindeki borç yükünü artırdıklarını şikâyet etmiştir. Kriz hem yerel hem de ulusal medyanın ilgisini çekmiş, özellikle yerel medya, MFK'ların oynadığı rolü son derece eleştiren birçok haber yayınlamıştır (Mitra, 2009).

Konu ayrıca 17.03.2006 tarihinde düzenlenen Hindistan Devlet Bankacılık Komitesi'nde de gündeme gelmiş, toplantıyı organize eden Andhra Pradesh eyaleti Başbakanı; MFK'ların yoksulların zor durumundan istifade ettiğini % 20'nin çok üzerinde fahiş faiz oranları tefecilerden bile daha yüksek oranlarda kredi kullandırdıklarını ve etik olmayan kredi kurtarma yöntemi uyguladıklarını ifade etmiştir (Kumar, 2006). Buna gelişmelere ek olarak Pradesh eyaletinde 10 MFK



borçlusunun kredilerini geri ödeyemedikleri için intihar ettiği iddiası bile vardı. Bu süreç ile birlikte MFK'lara 3 önemli eleştiri yapılmıştır (Shylendra, 2006) .

. MFK'lar fahiş faiz oranları uygulamalarına ek olarak zorunlu tasarruf, sabit oran yöntemi ve yıllık faiz oranının üzerine diğer hizmet ve masrafların eklenmesi yoksullar için yüksek borçlanma maliyetine sebep olmaktadır. Faiz oranı uygulamalarının şeffaflıktan yoksun olması nedeniyle tüm işlem masraflarını saf borçluların üzerine yığılmaktadır.

. MFK'lar, tapu senetlerine el koyarak kredileri geri almanın etik olmayan yollarına başvurmakta, Ağır bir üslup ve sindirme yöntemi ile tasarruf, sigorta ve yeniden kredilendirme gibi araçları biraraya getirerek takip tahsilatı süreci yürütmektedirler.

. MFK'lar kredi kullanıcılarını devletten ve bankalardan daha agresif bir şekilde takip etmektedir. Hükümet içindeki bazı üyeleri de finanse ettiklerini bu şekilde aleyhlerine oluşabilecek durumlardan sıyrılmaya çalışmaktadırlar.

Bu tür uygulamalar nedeniyle MFK'lar yoksullar üzerinde ağır bir borç sarmalına, yoksulluğa hatta intiharlara sebep olmaktadır (Kumar, 2006). Bu iddiaları ispatlayacak birçok çalışma da bulunmaktadır (Mitra S.K, 2005 ; Rhyne, 2001 ; Shylendra, 2006 ve Sinha & Matin,1998)

Bir borçlunun MFK'ya ödediği fiili faiz, yalnızca belirtilen gösterge faiz oranıyla değil, aynı zamanda geri ödeme taksitleri üzerinden de hesaplanabilir. Birçok MFK borçlularından yılda sadece % 15-% 20 oranlarında faiz talep ettiklerini açıklamaktadır ancak MFK'lar gerçek faiz oranlarını gizlemek için bazı muhasebe hileleri yapmaktadır.

Efektif faiz oranları, aşağıdaki nedenlerden dolayı açıklanan faiz oranlarından kat be kat daha yüksektir.

- . Sabit Faiz Oranları
- . Depozito Tahsilatı (Kredi tutarından düşülür)
- . Kredi taksitlerinden tahsil edilen zorunlu tasarruf
- . Kredi için sigorta primi kesintisi
- . Aksama durumunda yüksek geri ödeme cezası

### 3.3.2.1 Sabit Faiz Oranları

Sabit faiz oranı yönteminde, taksit tutarı kredinin onaylanmış tutarı üzerinden her ay aynı miktar olacak şekilde azaltılır. Mikrofinans borçlusunun bakiye kredisi miktarı haftalık taksit ödemesiyle azalsa da borçlular bir sonraki taksit ödemesinde artan oranda faiz ile karşılaşmaktadır. Yıllık % 15 kredi faiz oranı açıklayan bir MFK'nın örnek bir maliyetini incelersek; 3000-TL ve 12 ay taksitle yapacağı ödeme planı Tablo:3.2'de ve Tablo 3.3'de gösterilmiştir.

### 3.2: Konvansiyonel MFK Aylık Taksit ve Faiz Hesaplama

	Yıllık Toplam	Aylık
Ana para	3.000 -TL	3000/12 =250 -TL
Faiz % 15 (Sabit)	(0,15x3000) =450	450/12 =37,50 -TL
Toplam (Anapara + Faiz)	3.450-TL	287,50-TL

Tablo 1'de görüldüğü gibi aylık ana para taksit miktarı 250-TL, faiz ödeme miktarı ise 37,50-TL toplam 287,50-TL'dir. Aşağıda tablo:2 de ise ödeme planı ve ay bazında oluşan faiz miktarı gösterilmiştir.

### 3.3: Konsiyonel MFK Örnek Geri Ödeme Planı

Ay	Ödenmemiş kalan anapara	Taksit başına anapara geri ödemesi	Her ay ödenen faiz	Her ay ödenen toplam taksit miktarı	Kalan borç miktarı	Kalan miktarı üzerindeki faiz oranı (%)
1	3000	250	37,50	287,50	2750	% 15
2	2750	250	37,50	287,50	2500	% 16
3	2500	250	37,50	287,50	2250	% 18
4	2250	250	37,50	287,50	2000	% 20
5	2000	250	37,50	287,50	1750	% 23
6	1750	250	37,50	287,50	1500	% 26
7	1500	250	37,50	287,50	1250	% 30
8	1250	250	37,50	287,50	1000	% 36

Ay	Ödenmemiş kalan anapara	Taksit başına anapara geri ödemesi	Her ay ödenen faiz	Her ay ödenen toplam taksit miktarı	Kalan borç miktarı	Kalan miktarı üzerindeki faiz oranı (%)
9	1000	250	37,50	287,50	750	% 45
10	750	250	37,50	287,50	500	% 60
11	500	250	37,50	287,50	250	% 90
12	250	250	37,50	287,50	0	% 180

Anapara ilk ay 3000 -TL faiz de 37.50- TL olarak görünüyor.

$\frac{37,50}{3000} \times 12 = \%15$  Yıllık taksit ödemeleri gerçekleştirdikçe ödenen miktar kadar anapara da azalma olmaktadır. Ancak sabit miktar kalan anapara üzerinden hesaplanırsa;  $\frac{37,50}{2750} \times 12 = \% 16$ 'ya çıkmaktadır. Mikro kredi kullanıcısının 12. ay yaptığı ödemeye göre faiz hesapladığımızda ise bu oran yıllık % 180'e çıkmaktadır.

$$\frac{37,50}{250} \times 12 = 180$$

Bu nedenle, her ne kadar yıllık sabit faiz oranının yalnızca % 15 olduğu belirtilse de mikro kredi kullanıcısı yılda % 15 ile % 180 arasında değişen aylık efektif faiz ödemektedir. Finansal okuryazarlığı olmayan yoksul kredi kullanıcıları masum görünen "Sabit miktarlı aylık ödeme" kelimesi kullanılarak suiistimal edilmektedir.

Yukarıdaki geri ödeme planı için efektif faiz oranı, aşağıdaki finansal denklem kullanarak hesaplanır.

$$Pv \times (1 + r)^n + i \left( \frac{(1+r)^n - 1}{r} \right) + fv = 0 \dots (\text{Denklem -1})$$

- . **R** = Efektif faiz oranı
- . **Pv** = Borçluya verilen net miktar
- . **İ** = Her ay ödenen gerçek miktar
- . **N**= Toplam taksit sayısı

.  $Fv =$  Kredi bitişi sonunda müşteriye ödenen toplam tutar (güvence depozitosu ile vade boyunca alınan tasarrufların faizli iadesi)

Bu denkleme göre ikinci tablodaki ödeme planına göre efektif faiz oranı aylık bazda %2.22 olarak ortaya çıkmakta bu da yıllık bazda  $(1 + 0,22)^{12} - 1 = 0.3012$  veya yıllık %30.12 olmaktadır.

### 3.3.2.2 Depozito Tahsilatı

MFK'ların mevduat toplamasına yasal izin olmasa da birçoğu tahsis ettiği kredi miktarından teminat depozitosu, Güvenlik depozitosu, marjlı ödeme vb. isimlendirmeler ile kesinti yapmaktadır. Bu zorunlu kesinti MFK'nın inisiyatifine göre % 20'ye kadar ulaşabilmektedir. Borç verenler, bu kesintinin nedenini yoksullara tasarruf alışkanlığı kazandırmak olduğunu iddia ve miktarın kredi döneminin sonunda faizle iade edildiğini savunmaktadırlar.

Bu tür bir depozito zorunlu olarak uygulandığında, eli mahkûm mikrokredi borçlusuna uygulanan faiz oranını bir önceki örnek üzerinden hesaplarsak;

Tahsis edilen kredi: 3.000 -TL

Güvenlik depozitosu : Kredinin %20'si : 600-TL

Kredi kullanıcısına yapılan ödeme : 2.400-TL

Güvenlik Depozitosu faizi : %5

Teminat depozitosunun bir yıl sonraki miktarı: 630-TL

Bir önceki kredi koşulları değişmeden kalıyor ve aylık 287,50-TL taksit ödemesi yapılacak varsayımı ile Yukarıdaki kredinin etkin faiz oranı, yukarıdaki parametre değerleri kullanılarak tahmin edilebilir: denklem-1' e göre hesaplayalım:

$Pv = 2.400$ -TL (Güvenlik depozitosu kesildikten sonra kalan tutar)

$I = 287,50$ -TL (Aylık taksit ödemesi)

$N = 12$  (ay) Güvenlik teminatı ile birlikte aylık efektif faiz oranı % 3,17 ve yıllık olarak % 45.39 olarak ortaya çıkar.  $(1 + 0,0317)^{12} - 1 = 0,4539$

### 3.3.2.3 Kredi Taksitleriyle Toplanan Zorunlu Tasarruflar

Çoğu MFK, mikrofinans borçlularına düzenli tasarruf hizmetleri sağlama gerekliliğini kuvvetle savunmakta böylece yoksul insanların minik birikimlerinin zamanla artacağı ve gelecekte krediye bağımlı kalmayabilecekleri iddia etmektedirler. Amaç kredi kullanıcıları lehine iyi niyetli görünse de MFK'lara sağladığı kar oldukça büyük boyutlardadır.

Bir önceki örnek üzerinden devam edersek ve kredi kullanıcısının taksit ödemesi ile aylık 100-TL tasarruf ödemesi yaptığında bu tasarruflar, kredi süresinin sonunda müşterilere %5 faiz ile iade edilecektir.

$100 * \left[ \left( 1 + \left( \frac{0.5}{12} \right) \right)^{12} - 1 \right] / \left( \frac{0.5}{12} \right) = 1.227,89\text{-TL}$  vade sonunda müşteriye iade edilecektir.

$Pv = 2.400\text{-TL}$  (Güvenlik depozitosu kesintisinden sonra kullanıcıyı verilen net miktar)

$I = 287, 50\text{-TL}$  aylık taksit

$N = 12$

$Fv = 630\text{-TL} + 1.227,89\text{-TL} = 1.857,89\text{-TL}$  (Güvenlik depozitosu ve aylık geri ödemeler sonrası verilen tutar)

Tasarruflar kredinin ayrılmaz bir parçası haline getirildiğinde, efektif faiz oranı rakamları Denklem-1 'de yerine koyunca etken faiz oranı %45'ten %80'e yükseliyor. Bunun nedeni, öncelikle mikrofinans borçlularına tasarrufları için yılda sadece %5 faiz öderken, kredileri için çok yüksek bir etkin faiz oranı tahsil edilmesidir.

Tasarruf etmek zorunda kalan bir borçlu, kredi ödemesinden güvenlik depozitosu düşüldükten sonra elinde çok az nakit kalmakta bunun üstüne tüm kredi miktarı üzerinden yapılan hesaplamayla geri kalan miktar için yüksek faiz ödemeye devam eder. Tasarruf faizi, ödünç vermek için ödediği faize kıyasla çok küçük bir tutardır.

Gerçek bir örnek üzerinden gerçek faiz oranı hesaplamak

Yukarıdaki verilen örnekte kredi geri ödemeleri aylık taksitli olarak gösterilmiştir ancak Mikrofinans kurumları taksitlerini haftalık yapmaktadır. Gerçek bir ürünün faiz oranını hesaplırsak;

İlk kredi miktarı = 1.000- TL ve 5.000-TL arası

Yıllık faiz oranı = 17.5%

Vade = 47 hafta

1.000-TL kredi miktarı için; 17.5% \*1.000 = 175-TL faiz oluşmakta haftada ise 25-TL (175/47) faiz ödemesi ortaya çıkmaktadır.

### **Güvence Depozitosu**

Krediler teminatsız verildiği için kredinin% 10'u peşin olarak teminat karşılığı / depozito olarak düşülerek yıl sonunda% 5 faiz ile iade etmektedirler.

### **Tasarruflar**

Her üye haftada 10-TL yatırır ve bir yıl sonra% 5 faiziyle para çekebilir.

### **Sigorta**

Borçluların vefatı ihtimaline karşılık kredi riskini azaltmak için % 2'lik bir sigorta primi almakta ve bu primler kredi limitinden kesinti yaptıktan sonra verilmektedir.

### **Nakit Akışı**

Yukarıdaki şartlara göre kredinin nakit akışı aşağıdadır.

- . Onaylanmış Kredi = 1.000 – TL
- . Güvenlik depozitosu (%10) = 100-TL
- . Sigorta (%2) = 20-TL
- . Kredi kullanıcısına verilen net tutar = 880-TL
- . Vade süresi ve haftalık ödeme= 47 hafta- haftada 25-TL ödeme

47 hafta sonra ödenen tutar aşağıdaki gibidir:

Güvenlik depozitosunun %5 faiz ile vade sonunda ödenmesi=  $100 * \left[ 1 + 0,05 * \left( \frac{47}{52} \right) \right] = 104.52\text{-TL}$

Haftada istenen 10-TL tasarrufun 47 hafta boyunca % 5 faizle işletilmesi =  $10 * \left[ \left( 1 + \left( \frac{0,05}{52} \right) \right)^{47} - 1 \right] / \left( \frac{0,05}{52} \right) = 480.55\text{-TL}$

Gerçek kredi faiz maliyeti Etkin faiz maliyetini bulmak için yukarıdaki parametre değerlerini denklem-1 de yerine koyduğumuzda;

$P_v = 880\text{-TL}$  (Kredi kullanıcısına verilen net tutar)

$\dot{I} = 35\text{-TL}$  (25-TL kredi için + 10-TL haftalık tasarruf için)

$N = 47$  (hafta)

$F_v = 585.06\text{-TL}$  (104.52-TL güvenlikdepozitosu+ 480.55-TL tasarruflar)

Haftalık efektif faiz oranı % 1.534'e ve 52 hafta (1 yıl) için haftalık bazda bileşik, yıllıklandırılmış oran% 120.67'ye çıkmaktadır. Güvenlik depozitosu %20'ye çıktığı durumda ise etkin faiz oranı yılda %193,8'e yükselmekte ve durum daha da kötüleşmektedir. Tüm bunlar yoksullar için yapıldığı iddia edilmektedir!

#### 3.4 Resmi Olma Durumlarına Göre Mikrofinans Kurumları

İlk kurulduğu zamanlar ve onu izleyen birkaç on yılda finansal sistemden izole olan mikro finans girişimleri, düşük gelir gruplarından siyasal destek sağlamağa yönelik maliye politikalarının bir alt uygulamaları kar getiren ticari kurumlar haline dönüşerek farklı bir boyut kazanmıştır. Ana akım sermaye piyasaları ile entegre oldukça daha önceden finans talepleri karşılanmamış kesime hizmet verme kapasitesi de büyük oranda artmıştır (Burritt, 2003).

Mikrofinans kurumlarının müşteri kitlesindeki değişimler ve sunulan hizmetlerdeki gelişmelerden dolayı MFK'ların tanımlanmasını zorlaştırmaktadır. Bu nedenle, kar elde etme amacıyla aşırıya kaçmadan sosyal yönünü koruyabilmiş kuruluşları MFK olarak tanımlamak en doğrusu olacaktır (Akbulaev, 2012).

Bu çerçevede Mikro finans kurumlarını, resmi olma durumlarına göre (Ledgerwood, 1999) üç'e, uygulama yöntemlerine göre ise (Srinivas, 2015). 14'e ayırmıştır.

#### 3.4: Resmi Olma Durumlarına Göre MFK'lar

<b>Resmi Kurumlar</b>	<b>Yarı-Resmi Kurumlar</b>	<b>Resmi Kurumlar</b>	<b>Olmayan</b>
-Kamu ve Özel Kalkınma Bankaları	-Kredi Birlikleri	-Tefeciler	
-Tasarruf Bankaları ve Posta Tasarruf Bankaları	-Çok Amaçlı Kooperatifler	-Toprak Ağaları	
-Ticari Bankalar	-STK'lar	-Yetkisiz Yardımlaşma Grupları	

-Banka Statüsünde olmayan Mikrofinans Kurumları	-Bazı Yetkili Yardımlaşma Grupları	-Roscalar (İş grupları, Çok amaçlı Yardımlaşma Grupları) -Aileler ve Arkadaşlar
---	------------------------------------	--

Kaynak: (Ledgerwood, 1999)

#### a) Resmi Kurumlar

Bulunduğu ülkedeki genel kanunlara tabii olmalarının yanı sıra finans piyasalarını düzenleme ve denetleme yetkisi olan otoritelerin belirlediği standartlar çerçevesinde faaliyet gösteren kurumlar bu kapsamda yer almaktadır. (Ledgerwood, 1999)

Az gelirli ve yoksul kesime finansal hizmet sunma açısından resmî kurumlar dört önemli avantaja sahiptir (Akbulaev, 2012).

- Sermayeye erişim: resmî kurumları mevduat, kredi, yardım fonları ve bağışlar aracılığı ile sürekliliği olan finansman sağlayabilmektedir. Diğer kurumlardan ayıran özelliklerinden biri de güçlü sermaye yapıları ve daha geniş kitleye hizmet verme imkânlarıdır.
- Kredi hizmetleri: resmî kurumlar müşterilerinin ihtiyacı olan kredi ve benzeri ürünleri tümüyle karşılama kapasitesine sahiptir. Bu özellikleri ürün çeşitliliğinin geliştirilmesine ve bölgenin genişlemesine imkân sağlamaktadır.
- Kalite sistemi: müşteri memnuniyetinin artırılmasına yönelik hizmet kalitesini artırma ve personeline eğitim verme imkânı vardır.
- Sağlık: mevcut altyapı, yasal düzenlemeler rutin denetimler ve personelinin yüksek eğitim seviyesinde olması ve risk yönetiminin daha standart hale dönüştürmektedir.

#### b) Yarı-Resmî Kurumlar

Faaliyet yürüttüğü ülkenin veya bölgenin yasal düzenlemelerine göre işlemlerini yürüten ancak finansal piyasaların standartlarına tabii olmak mecburiyeti olmayan hukuken tanınmış yapılar bu kapsamda yer almaktadır. Yarı-Resmi mikrofinans kurumları kapsamına giren kredi kooperatifleri ve sivil toplum kuruluşları çoğunlukla yerel merkezli oldukları için diğer kurumlara nazaran daha çok bilgi ve tecrübeye



sahiptirler. Bu da onları projelerin geri dönüşlerinin takibi açısından riski asgari düzeyde tutma yeteneği vermektedir. Ancak Bankalar gibi güçlü sermaye yapısına sahip olmadıkları için sundukları finansal ürün çeşitliliği ve coğrafi alanı oldukça sınırlı düzeyde kalmaktadırlar.

### c) Resmi Olmayan Gruplar

Resmi olmayan mikro finans kurumlarının herhangi bağlayıcı kanunları ve uygulama standartları yoktur. Belirli özellikler ile ifade etmekte de mümkün değildir. Genellikle bankacılıkla ya da ticari hayatla ilgili düzenlemelere tabi olmayan, herhangi bir kamu otoritesi tarafından denetlenmeyen; tefeciler, yardımlaşma sandıkları, aile bireyleri, arkadaş çevresi bu kapsamda yer almaktadır. Borç vermenin dışında başkaca finansal hizmet sunma becerileri yoktur

Resmi olmayan yapıların her ne kadar standardı olmasa da uygulama tarihi finansal piyasaların ortaya çıkmasından binlerce yıl öncesine dayanmaktadır. Bu yapıların hala yoğun olarak kullanılmasının sebebi borç alan kişi özeline uyum sağlayabilmesidir.

#### 3.5 Mikrofinans Uygulama Modelleri

Mikrofinans kuruluşları, faaliyet gösterdikleri ülkenin şartlarına göre yoksullara finansal hizmet sunarken farklı modelleri kullanabilmektedirler. Küresel Kalkınma Araştırma Merkezi (Global Development Research Center), koordinatörlerinden Hari Srinivas tarafından yapılan sınıflandırmaya göre, dünyada mikro finansman kuruluşlarınca 14 farklı kredilendirme modeli uygulanmaktadır. Daha sonra ise bunlara Kiva modeli de eklenmiştir. Modellere ilişkin açıklamalar, bu sınıflandırmalar esas alınarak yapılmıştır (Srinivas, 2015).

#### 1) Birlik Modeli

Birlik modelinde belirli bir bölgedeki topluluk kendi içinde mikro kredi ve tasarruf hizmetlerini yürütmek için bir birlik oluşturmaktadır. Üyelerin belirli bir yaş aralığında veya cinsiyette olabileceği gibi, benzer sosyo kültürel yapıdaki kişiler tarafından da oluşturulabilmektedir. Açıklanan bu birlikler kendi aralarında karşılaşılabileceği sorunları ortaklaşa çözebilmelerine yönelik ve çalışma konularında birbirlerine destek verebilmektedir. Bazı ülkelerde bu birlikler aidat toplama, sigorta yaptırma, vergi indiriminden ve diğer bazı finansal avantajlardan faydalanmak gibi bazı hukuki haklara sahip tüzel kişiliği bulunan kurumlar haline gelebilirler.

## **2) Kefalet Sağlayan Kuruluş Modeli**

Bu garanti, hibe veren kurum ya da bir devlet kuruluşunca düzenlenebileceği gibi, üyelerin tasarruflarının kullanılmasıyla da düzenlenebilir. Krediler doğrudan bireylere ya da oluşturulmuş bir gruba verilmektedir.

## **3) Grup Bankası Modeli**

Bu sistemde tüm grup bir yapı olarak görülmekte ve bu yapı özelinde işlem yapılmaktadır. Resmi ve yarı resmi kurumlar aracılığı ile mikro krediler kullanılmaktadır. Bu kurumlar çoğunlukla, STK veya diğer kurumların destekleri ile kurulurlar ve topluluğa üye olanlara topluluk bankasının finansal faaliyetleri ile ilgili eğitimler verilir. Bu kuruluşların gelir gelir getiren projelere ve tasarrufları arttıran faaliyetlere ağırlık vermektedir. Toplumsal kalkınma projelerinin birer parçası olabilirler. Köy Bankacılığı modeline oldukça benzemektedir. Gelişmekte olan ülkelerde faaliyet yürüten kamu bankalarının özellikle Kobi'lere yönelik faaliyetleri buna örnek gösterilebilir.

## **4) Kooperatif Model**

Kooperatif; maddi, manevi veya herhangi bir ülküyü gerçekleştirmek için gönüllü olarak bir araya gelen bireylerce oluşturulmuş ve seçimle yönetilen yapılardır. Bu modelde üyeler başlangıçta peşinat vermekte devamında düzenli ödeme yapmaktadır. Hak talepleri ödedikleri aidat tutarına göre değişmektedir. Bazı kooperatifler dışarıdan kaynak kabul etmektedir.

## **5) Kredi Dayanışma Modeli**

Kredi dayanışma grupları üyeleri arasında dayanışmayı sağlayan finansman kuruluşlarıdır. Birbirlerine cüzi faiz oranlarıyla finansman sağlamaktadırlar. Her üye yöneticileri ve temsilcilerini seçmek için birer oya sahiptir. Kredi birlikleri Rusya'da maaşların ödemesinin geciktiği durumlarda önemli bir alternatif sosyal güvenlik güvencesi işlevi görmüştür. Zamanla bu birlikler mikro işletmelere ticari kredi sağlayan önemli kurumlara dönüşmüştür.

## **6) Grameen Tipi Kuruluş Modeli**

Mikro finasta en yaygın modellerin başında gelen Grameen modelinin temeli Bangladeş'te Muhammed Yunus tarafından atılmıştır. Verilen kredilerin geri ödeme

oranlarının yüksek olması sonucunda kredi hacmi daha genişletilmiş 1983 yılında Grameen Bank (GB) kurulmuştur. GB, grup dayanışmasına dayalı finansman modelini esas almaktadır. Buna dayalı olarak aynı iş kolunda ya da muhitten beş kişi bir grubu oluşturmaktadır. Kredi grup üyelerine ayrı ayrı verilmektedir. Kredinin geri ödenmesi ile diğer grup üyeleri tekrar kredi alabilmektedir. Geri ödemelerin haftalık taksit ödemesi düzeniyle 46 haftada tamamlanmasının sistemin başarı öğelerinden biri olarak değerlendirilmektedir. Müşterilerinin % 90'ından fazlasını kadınlar oluşturmaktadır. Geri ödeme oranlarının yüksek olmasının arkasında grup baskısının etkili olduğu düşünülmektedir. (Özkan, 2019).

### **7) Grup Modeli**

Grup modelindeki temel düşünce, toplu olarak ortak teminat ve sorumluluk altına girerek bireysel olarak hareket edildiğinde karşılaşılan zorlukları aşmaktır. Modelde krediler üyelere değil gruba aktarılmaktadır. Gruptaki bir üye üzerine düşen ödemeleri yapamadığında diğer üyelerin sorumlulukları artmaktadır. Bu model köy bankacılığı, topluluk bankacılığı, grup baskısı, Grameen modeline oldukça benzemektedir. Üyelerin birlikte harekât etmesi güçlü pazarlık avantajı lobi grubu, eğitim kursu vb. çeşitli amaçlara hizmet edebilir.

### **8) Bireysel Model**

Bu modelde mikrokrediler direkt borç almak isteyen bireye verilmektedir. Diğer taraftan kredi güvencesini sağlamak için kredi kullancısına mesleki beceri eğitimi, kişisel gelişim sosyol hizmetler verilmektedir.

### **9) Aracı Kurum Model**

Bu modelde, kuruluş ile borç alan arasında “arabulucu” kurum bulunmaktadır. Aracı kurum, borçluların kredi süreçleriyle ilgili bilinç düzeylerini arttırma ve eğitimlerini sağlamada önemli işleve sahiptir. Örneğin bazı durumlarda tasarruf programları başlatarak borç alacakların borç verenler tarafından kredi verilebilir olarak değerlendirilmeleri aşamasını gelmelerini sağlayabilirler. Aracılar; fon edinme, proje oluşturma ve sunma, bölgesel potansiyelleri araştırma gibi konularda destek vermektedir. Bu tür faaliyetler uluslararası, ulusala, yerele ve bireye olmak üzere farklı düzeylerde gerçekleşebilir. Aracılar; bireyler olabileceği gibi kalkınma ajansları,

yatırım bankaları, mikro-kredi programları ve STK'lar olabilirler. Kredi verenler ise Bağışçılar, uluslararası kuruluşlar, hükümet kurumları ve ticari bankalardır.

### **10) STK Modeli**

STK'lar mikrofinans konusunda kilit role sahiptir. Gerek mikrofinans programlarının başlatılmasında ve devamının sağlanmasında aktif rol oynamaktadırlar. Yürüttükleri eğitim ve tanıtıcı faaliyetler ile mikro kredinin öneminin anlaşılmasına yardımcı olmaktadır. Ayrıca birçok mikro finans hizmeti STK yapısı altında sunmaktadır. Kar amaçları olmaması nedeniyle bağışçıları fazla ve maliyetleri düşüktür. Bu nedenle birçok kişi tarafından tercih edilmektedir. Fakat STK'ların kaynaklarının ağırlıklı olarak bağışlara bağımlı olması sürdürülebilirlik açısından problem oluşturmaktadır.

### **11) Grup Baskısı Modeli**

Mikro kredi alanlar ile bu krediyi verenler arasında toplumsal baskı araçları vasıtasıyla geri ödemede aksama olmamasını sağlarlar. Bunu sağlamaya çalışırken farklı yöntemler denenir. Baskı grupları; borç alan grup içerisindeki diğer üyelerin tekrar kredi alabilmesi veya bir sonraki kredi miktarlarının artırılabilmesi üyelerin borçlarını zamanında ödemesine bağılı olması üyelerin birbirine de takip etmesine vesile olduğu, bunun yanında borç ödemelerini düzenli yapmayan borçluya kurum görevlilerinin sık ziyaretlerde bulunulması ya da grup toplantılarında isimlerinin açıklanması yöntemiyle borcunun ödenmesinin istenmesi şeklinde olabilmektedir.

### **12) Roscalar (rotating savings and credit associations) Döner Tasaruf ve Kredi Birlikleri Modeli**

ROSCA'lar bir grup insanın tasarruf yapmak, riski paylaşmak ve borçlanmak için bir araya geldiği resmi olmayan yapılardır. Üyeler belirledikleri ortak bir fona düzenli aralıklarla belirli miktarda tasarruflarını yatırmakta ve sistem her bireye tek seferde belirli bir vadede bu paraların geri verilmesi esasına dayanır. Örneğin 10 üyesi bulunan bir ROSCA'da her grup üyesi ortak fona 1.000-TL yatırır ve ay sonunda bir kişi hesapta biriken toplam 10.000-TL'yi alır. Daha sonraki tarihlerde aldığı tutarları diğer aylarda geri öder. Bir sonraki ay fonda biriken parayı kimin alacağı genellikle çekilişle veya daha önceden kararlaştırılan başka bir yöntemle seçilir.

ROSCA'lar birçok ülkede, farklı gelir seviyeleri (orta gelir grubu, yoksul, vb.) arasında farklı isimlerle kullanılmaktadır. Vefat işlemleri sandığı, tüketim eşyaları

sandığı gibi farklı amaçlarda uygulamalar vardır. Örneğim Bangladeş'te kiraladıkları rickshaw'ları<sup>7</sup> kullanarak para kazanan sürücüler kendi aralarında ROSCA kurmuşlardır. Bu şekilde her gün tüm grup üyeleri kazandıkları gelirlerden bir kısmını ortak havuzu koymakta yaklaşık 15 gün sonra yapılan çekilişle bir üyeye rickshaw alınmaktadır. Kiralamak yerine kendi aracını kullanan üye bundan sonra iki kat ödeme yapmakta ve diğer üyelerin de hak kazanabilmesi için zamanı kısaltmaktadır. Türkiye'de birçok ev hanımının yaptığı "altın günleri" de buna bir nebze benzemektedir. El birliği veya tasarruf temelli faizsiz finansman uygulama yöntemlerinden Emin Evim, Bir Evim gibi faizsiz gayrimenkul edinimi imkânı sağlayan kurumlarında temel çalışma prensipleri bu gruba dahil edilebilir (Özdemir, 2018).

### **13) Küçük İşyeri Modeli**

Kobilere yönelik bakış açısı istihdamı ve geliri artırmada rollerinin artmasıyla değişmiştir. Bahse konu işletmelere uygun olarak yapılan düzenlemeler; bu işletmelere yönelik politikaların standartlaştırılması, piyasa şartlarına uyum sağlayabilmeleri ve rekabet edebilmeleri için eğitim olanaklarının arttırılması, teknik konularda tavsiyeler verilmesi, yönetime ilişkin birtakım kuralların oluşturulması satış olanaklarının arttırılması gibi dolaylı desteklerdir. Burada mikro kredinin, bu işletmelere doğrudan ya da dolaylı destek vererek yukarıda sıralanan program ve düzenlemelerle birlikte bu işletmelerin daha kapsamlı geliştirmeler yapmalarına yardımcı olmaktadır. Türkiye'de KOSGEB kredileri bu grup modele örnek olarak gösterilebilir.

### **14) Köy Bankacılığı Modeli**

Köy bankacılığı modeli, yaşantılarını kendi imkanları ile devam ettiren ve geliştirmeye çalışan genellikle düşük gelirlili 50-100 kişiden oluşan topluluk temeline dayalı kredi ve tasarruf birlikleridir. Köy Bankasının başlangıç sermayesi dışarıdan sağlanabilir fakat bu idarenin içerden olmasını, üyelerin seçiminin, bankanın idaresinin, çalışma koşullarının, görevlilerin belirlenmesinin, yapıya ilişkin tüzüklerin hazırlanmasının, kredi dağıtımının, ödemelerin alınmasının ve tasarrufların toplanmasının kendi üyeleri tarafından gerçekleştirildiği bir oluşum yapısını engellemez Kredilerin teminatını

---

<sup>7</sup> Özellikle Güneydoğu Asya ülkelerinde yaygın olan arkasında bir veya birkaç yolcunun taşınabileceği bisiklet veya mobilet tarzı araç.

oluşturan sadece ev ve gayrimenkul gibi varlıklar değildir. Bu yapı içerisindeki bireyler de diğer her bir bireye kefil olabilir teminat verebilir.

### **15) KIVA Modeli**

KIVA, ABD’li Mathew ve Jessica Flannery tarafından 2005 yılında San Francisco’da uluslararası STK olarak kurulmuştur. Amacı nakde ihtiyacı olan insanları internet aracılığı ile bir araya getiren platformdur.<sup>8</sup> Amaçları paraya ihtiyacı olan insanları İnternet üzerinden sanal bir platformla bir araya getirmektir. Bunu da son zamanlarda yaygınlık kazanan kitlesel fonlama (Crowdfunding) ile yani internet üzerinde birçok kişiden küçük fonlar toplayarak yapmaktır. Bu özelliği nedeniyle yukarıda bahsedilen modellerden ayrılmaktadır. Mikro kredi vermek isteyenler, KIVA’nın internet sitesinde dünyanın birçok farklı yerinden siteye üye olan krediye ihtiyaç duyanların fotoğraflarını, biyografilerini, krediye ihtiyaç duyma nedeninin, sunduğu ve kredinin ne zaman geri ödeneceğinin yer aldığı müşteri portföyünü görebilmekte dilediği kişiyi seçip en az 25 dolar tutarında kredi verebilmektedirler. Kurulduğu tarihten bu yana 1,4 milyar \$ kredi verildiği geri dönüş oranının %96.6 gibi oldukça yüksek orandadır.

---

<sup>8</sup> <https://www.kiva.org/about>, Erişim Tarihi: 05.04.2020

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### İSLAMİYETTE YOKSULLUK VE İSLAMİ MİKROFİNANSMAN

#### 4.1 İslamiyette Yoksulluk

Refah artırıcı gelir kaynaklarına erişimin toplumun bazı kesimlerine sınırsız açık olması, bazı kesimlerine ise kısıtlı olması sonucu oluşan gözle görülür yaşam şekli farklılıkları toplum içerisinde düşmanlık, huzursuzluk ve yıkıcı rekabetin kaynağını oluşturmaktadır (Kouzegar, 2013).

21.yy. modern toplumlarında sosyal statüler arasındaki uçurum yaşamın her alanında kendisini daha çok hissettirdiğinden, bir sosyal birleştirme aracı arayışında olmak kaçınılmaz hale gelmektedir. Bu bağlamda bahsi geçen sorunlara çözüm bulmak için din ortak değer paydası olması hasebiyle uzlaştırıcı ve birleştirici bir rol oynamaktadır. İslam dini de toplumsal sınıflar arasında gerek gelir gerek sosyal statü farklarının mevcudiyetini tüm açıklığı ile kabul etmektedir. Kur'an'da birçok ayette zenginlik ve yoksulluk tanımlamaları bulunmaktadır. Yoksulluğun bir gerçeklik olduğu ancak bunun toplumsal huzursuzluğa sebebiyet vermemesi için yoksulların korunmasının elzem olduğu belirtilmiştir.

Kur'an, refahın tekelleşmesinden değil, tabana yayılmasından yanadır. Haşr Suresi 7. Ayette; “....., *O mallar, içinizden sadece zenginler arasında dolaşan bir servet ve güce neden olmasın. Peygamber size ne verdiyse onu alın, neyi de yasak ettiyse ondan vazgeçin. Allah'a karşı gelmekten sakının. Şüphesiz, Allah'ın azabı çetindir.*” Buyrulmaktadır.

Ayrıca yoksulluk nedeniyle ortaya çıkan olumsuz durumların iyileştirilmesi zekât mekanizması aracılığı ile farz olarak görev haline getirilmiştir. Zenginliğin toplumda statü ve aşırılık unsuru oluşturumaması İslam'da genel mutabık kalınmış prensiptir. Sadaka ve zekâtın her türlüünü kapsayacak şekilde infak, maddi düzeyde toplumsal gelir eşitsizliklerini gidermek ve adalete dayalı bir yaşamı inşa etmek için ana şart olarak görülmüştür (Okumuş, 2011).

İslam mülk edinmeye olumsuz bir yaklaşımda bulunmamaktadır aksine uygun bir şekilde kullanılmasına değer vermektedir. Yoksulluğu da yüksek bir erdem olarak görmemekte; aksine müslamanın yoksulluğun olumsuz sonuçlarından kurtulması için

gayreti ile Allah'a dua etmesi gereken bir durum olarak görmektedir (Güner, 2005:4-5).

İslam dinine göre fakirin, yoksulun, yetimin hakkı her zaman korunmalıdır. İslam ekonomisinin de en önemli gayesi yoksulluğun azaltılması ve sosyal adaletin sağlanmasıdır (Korkmaz & Fatih , 2007).

Devlet yönetimlerinde de etki etmeye başlayan İslam dini yoksullar lehine birçok düzenleyici uygulamalar ortaya koymuştur. İslam dininin günlük hayatın içerisinde ekonomik davranış şekillerinin ne olması gerektiği ile ilgili prensipleri bulunmaktadır (Bahçe & Gümü, 2016). Yoksulluğun giderilmesi için İslam'ın kendine özgü araçları vardır . Bunlardan biri zorunlu servet aktarımı olarak zekât, tavsiye edilen bir diğer servet transferleri olarak sadaka ve beklentisi olmayan borç olarak karz-ı hasendir.

İslam dini zenginin, yoksula yardım etmesini sadaka ile öğütlemekte, zekât ile emretmektedir. Yoksulun da yoksulluktan kurtulmak için çabalaması gerektiği belirtmiştir. Genel anlamda denilebilir ki, İslam, ne fakirliği mutlak anlamda iyi bir şey olarak görmüş ne de varlıklı olmayı mutlak anlamda yermiştir; aksine sabırla çalışan, üreten, insanlığa değer katan kişileri yüceltmış bunun yanında dünya malı bahşedilmiş bu kişilerin toplumun dengesini bozacak davranışlardan kaçınmasını istemiştir.

#### **4.2 İslam'da Yoksulluğun Ana Nedeni: Faiz**

Rehber kitabımız Kur'an-ı Kerim'de ödünç verme işlemlerinde anapara veya metanın misliyle geri iadesi emredilmiş, farklı duruma, mekâna veya zamana göre değişiklik gösterebilecek herhangi bir ihtimale bile mahal vermeden faiz bütün çeşitleriyle yasaklanmıştır. Zulümetmeme veya zulme maruz kalmama yolu olarak Faizden kaçınma gösterilmiştir. Bakara süresi 275. ayette şöyle bir hüküm bulunmaktadır: “Riba yiyenler, kabirlerinden ancak şeytan çarpmasından hırpalanmış bir kimse gibi kalkarlar. İşte bu onların: “Oysa alışveriş riba gibidir” demeleri sebebiyledir. Ve Allah, alışverişi helal, ribayı haram kılmıştır. Bundan sonra, Rabbinden kendisine öğüt gelen kimse ona uyararak artık ribadan vazgeçerse, o takdirde geçmiş olan önceden aldığı faiz onundur ve onun hakkındaki hüküm Allah'a aittir. Ve kim faizciliğe dönerse, işte onlar ateş ehlidir. Ve onlar orada ebedi olarak kalacak olanlardır.”



İslam hukukunda ise riba kavramı önceden belirlenen oranda anaparanın üzerine yapılan ekleme olarak tanımlanmaktadır. Müslüman bilim adamlarının büyük çoğunluğu İslam'ın, ribayı içeren işlemleri yasakladığı konusunda görüş birliğindedir. Bir başka deyişle Riba; bir toplumda değiş tokuş aracı olarak kullanılan şeyin ticaretinin yasaklanmasıdır. Örneğin; altının altın ile kâğıt paranın kâğıt para ile elektronik paranın elektronik para ile değişimi.

### **4.3 İslami Mikrofinans'ın Kavramsal Çerçevesi**

İslami mikrofinansı tanımlayabilmek için ilk önce İslami finansın ne olduğuna dair kısaca bilgi vermek gerekir. İslami finans; İslam hukukunun (şeriat) belirttiği kurallar dahilinde oluşmuş ve bu doğrultuda gelişen bir finans sistemidir. Bu kuralların en önemlisi ribanın (faiz) yasak olmasıdır. Ribanın yasaklanması ise iki başlıca sebebe dayanmaktadır: Birincisi para bir araçtır ve asli değeri yoktur bu nedenle tek başına alım ve satıma konu olmaması prensibidir. İkincisi ise İslamiyet'te risk transferi yerine risk paylaşımı vardır. Buradaki amaç ise fon sağlayıcının tüm riski borç alana transfer etmesini engellemektir. İslami finans riba yasağının dışında başka kurallara da sahiptir. (1) Bütün finansal aktiviteler somut bir ekonomik işleme dayalı olmalıdır. (2) Aşırı belirsizlikten ve manipülasyon benzeri faaliyetlerden kaçınma (garar ve meysir yasağı) (3) İslam hukuna uygunluk . (Domuz ürünleri, alkol, zina vb. yasaklar). (4) Anlaşmalar açık ve net sözleşme hükümlerine dayalı olmalı ve iki taraf da alınan, satılan veya aracı olunan ürün ve hizmetler hakkında yeterli bilgiye sahip olmalıdır.

İslami mikrofinansa olan talep hakkında CGAP (Yoksullara Yardım İçin Danışma Grubu) tarafından yapılan bir uygulama araştırmasında; Ürdün, Suriye ve Cezayir'de katılımcıların %20 ile %40'ının ihtiyaçları olmasına rağmen geleneksel mikrofinansı tercih etmediğini göstermiştir. Yemen'de İslami mikrofinans için talep %40 olarak, Bank Indonesia'nın Endonezya özelinde yaptığı bir araştırmada ise bu talep %49 olarak ortaya çıkmıştır (Karim, Tarazi, & Reille, 2008). Bağladeş'te yapılan bir çalışmada bu talep %80 olmuştur (UNDP, 2012).

Al Huda Center of Islamic Banking and Economics'in Pakistan'da yaptığı çalışmada ise katılımcıların %99'unun İslami mikrofinans hizmetlerini talep ettikleri görülmüştür (Sezgin & Şahin, 2016).

Bu nedenle, yoksul insanlara mikrofinans hizmetlerinin faizsiz yöntemler ile sunulması amacıyla özellikle Pakistan, Endonezya, Bangladeş ve Hindistan'ın bazı müslüman nüfusun yoğun bölgelerde İslami mikrofinans kuruluşları başarılı faaliyetler gerçekleştirmektedir. Bu kuruluşlar sadece riba yasağına uygun olması açısından değil risk paylaşımını esas alması, üretime ve varlığa dayalı olması, kişinin ihtiyaçlarına uyumlu ürünler sunması gibi sebeplerden dolayı konvansiyonel mikrofinanstan ayrılmaktadır. STK, kooperatifler, kırsal bankalar gibi farklı finansal kurumsal aracılığıyla İslami mikrofinans hizmeti sunulmaktadır (Özdemir & Savaşan, 2017). Son zamanlarda bu alanda hizmet veren kuruluşların sayısı artsa da küresel finasta İslami finansın aldığı pay miktarına benzer oranlardadır. İslami mikrofinans kullanıcılarının sayısı konvansiyonel mikrofinans müşterilerinin sayısının %1'inden daha azdır (El-Zoghbi & Alvarez, 2015).

#### 4.1: İslami Mikrofinans Tanımlamaları

Yazar	Tanımlama	Hedef Grup
(Abdul Rahman, 2007)	Mikrofinans programlarının temel amacı; İslamın adelet ilkelerini baz alarak yoksulların kendilerini ekonomik olarak güçlendirmelerini desteklemektir.	Yoksul insanlar (Poor People)
(Wilson, 2007)	Bankalara erişemeyecek kadar yoksul bireylere mikrofinans kurumları aracılığıyla erişim sağlanması	Çok Yoksul İnsanlar (Very Poor People)
(Obaidullah & Khan, 2008b)	Düşük ekonomik seviyelerinden dolayı resmi finansal sisteme erişemeyen yoksul ve az gelirli kişilerin sisteme dahil edilmesidir.	Yoksul ve düşük gelirli insanlar (Poor and low-income People)
(Zouarı & Nabı, 2013)	Faizli finans dışında kalmak isteyen düşük gelirli insanlara İslami finans ilkelerine uygun olarak finansal hizmetlerin sağlandığı Risk paylaşımı modellenmiş varlığa ve üretime dayalı finansman sağlayan bir sistemdir.	Yoksul ve düşük gelirli insanlar (Poor and low-income People)

Yazar	Tanımlama	Hedef Grup
(Ascarya, 2014)	İslami mikrofinansın amacı sadece yoksulluğun etkilerini hafifletmek değil ortadan kaldırmaktır. Ana hedef kitle sadece yoksullar değil daha da önemlisi, her zaman konvansiyonel mikrofinans tarafından dışlanmış yoksulların da bir altı muhtaçlardır.	Yoksullar ve Muhtaçlar (Poor and the Poorest)

**Kaynak:** Literatür taraması ve (Wediawati, Nidar, & Setiawati, 2015)

#### 4.3.1 Genel Amaçlar

İslami mikrofinans, konvasiyonel mikrofinansın özellikle gözardı ettiği toplumun muhtaç kesimine ağırlıklı öncelik vermektedir. Adaletli toplumsal yapının oluşumunu tesis edecek amaçları aşağıda sıralanmıştır.

**Sosyo - ekonomik dengenin temini:** Sosyo-ekonomik denge, toplumda üreten veya üretmeyi planlayan her bireyin çalışabilmesine, en azından eşit şartlarda deneme imkânı sağlandığı ortamda kendi çalışmasının karşılığını kazanabileceği umudunun canlı olmasının sağlanmasıdır. (Algoud & Lewis, 2007). Toplumda fırsat eşitliğinin zemini olması durumunda bireyler ticari faaliyetlerinde risk üstlenmek konusunda daha hevesli olurlar (Tunç, 2010).

**Sosyal refahının iyileştirilmesi ve refahın tüm gruplara dağılımı:** Sermayenin toplumun tüm kesimlerine dengeli dağılımı hedefi, toplumsal barışın inşası, huzur ve refahın korunması için önemli araçlardan birisidir. Güven ve kamuya açıklık prensiplerini baz alan İslami finansal modeller aracılığıyla sermayenin toplumun sadece bir kesimi üzerinde yoğunlaşması engellenmekte, her bireyin, kendi tecrübesi, eğitim seviyesi, yaşı, sağlığı, tasarrufuna bağlı olarak verdiği emek karşılığında toplumsal refahtan pay almasına yardımcı olmaktadır (Al- Habshi, 2005). Burada temel amaç ekonomi aktörlerinin birbirlerini ve toplumu istismar etmeden haklarını almaları ve uygun ve öngörülebilir bir şekilde davranış kazanmalarını sağlamaktır.

**Serbest piyasanın tesisi:** İslam'da ticari hayatın dengeli ve şeffaf işleyişine önem verilmiş ve insanların her seviyeden ekonomik faaliyetlere katılımı ve arz ve talebe göre şekillenen fiyatlandırmanın olduğu serbest piyasa yapısı teşvik edilmiştir. Piyasanın taraflarına gerekmedikçe müdahale edilmemesi asıldır. Devlet ancak

zorunlu olması durumunda tüm aktörlerin menfaatini eşit seviyede korumak üzere müdahalede bulunabilir (Parlakkaya & Çürük, 2015).

**Evrensel kardeşlik duygusunun geliştirilmesi ve karşılıklı dayanışmanın temini:** İslam'da temel amaçlardan biri tek bir gövdenin dallarıymış gibi kardeşlik (taavvün - brotherhood) duygusunun olduğu bir toplumsal yapının inşasıdır. Bu bakış açısına göre evrensel bir kardeşlik söz konusu olup coğrafi sınır, etnisite, kültür, renk, cinsiyet gibi sınıflandırmalardan bağımsızdır (Chapra , 2005).

#### 4.4 İslami Mikrofinans Modelleri ve Araçları

Konvansiyonel mikrofinansın, borçlandırma temelli olması, düşük gelirli kişilere yüksek faiz ile kredi kullandırması, süreç sonunda kullanıcıların üzerinde daha fazla borç yükü oluşması nedeniyle eleştirilmektedir. Buna rağmen kar-zarar paylaşımı yaklaşımı ile müşareke ve mudarebe araçlarına sahip olan İslami mikrofinans (İMF) ahlaki bir vizyon ortaya koymaktadır (Asutay, 2010). İMF, kullanıcılarının daha fazla borç altına girmemesi için özellikle borç temelli olmamaya özen göstermekte üretim ve proje bazlı finansman sağlamaktadır.

Faiz'in İslam'ın temel ilkelerine aykırı olması nedeniyle konvansiyonel mikrofinans kurumlarından finansman sağlamak istemeyenlerin taleplerini karşılamak için şerî uyumlu fon toplama, finansman sağlama ve risk yönetimi modelleri geliştirilmiştir. Aşağıda tablo: 4:2'de şerî uyumlu İMF yöntemleri genel olarak belirtilmiş olup devamındaki tablo: 4:3'de bu yöntemlere uygun araçlar belirtilmiş akabinde açıklanmıştır.

#### 4.2: İslami Mikrofinans Yöntemleri

İMF Kurumsal Süreci	Yöntem
Fon Toplama	a. Hayır işi (Zekât, sadaka, vakıf etme, hibe, teberru*) b. Mevduat (Karz-ı hasen, mudarebe) c. Özkaynak (Müşareke)
Finansman	a. Kar-zarar paylaşımı b. Satışa dayalı (murabaha) c. Kiralama yöntemi (İcara) d. Yardım amaçlı (Karz-ı hasen)
Risk Yönetimi	a. Garanti (kefalet) Grup finansmanında kullanılır. b. Teminat (mikro-tekaful) Bireysel finansmanda kullanılır.

\* Her ne kadar Obaidullah & Khan çalışmasında zekât ve vakfî mikrofinansın fon kaynakları arasında gösterse de kanaatimizce bu İslami olarak uygun değildir. Burada bakış açımız Gündoğdu'nun da güçlü kanıtlar ile desteklediği gibi; zekât fakirlere direk kaynak transferi, vakıf ise sosyal altyapı hizmetleri (eğitim, sağlık) sunma iş modeli olarak ele alınması yönündedir. Çalışmamızın devamında zekâtın ve vakfın yoksullara direk transfer edilmesi gereken mikrofinansın ekonomik güçlendirme programlarını destekleyecek şekilde kullanılması gerektiğinden bahsedilecektir.

Kaynak : (Obaidullah & Khan, 2008b) .

#### 4.3: İslami Mikrofinans Araçları

Araçlar	İşleyiş	Uygunluk	Borçlu Riski	Kurum Riski	Açıklama
Mudarebe	Önceden kararlaştırılmış kar-zarar oranı paylaşımı Kurum sermaye sağlar, borçlu sermayeyi yönetmekten sorumludur.	Satın alınan duran varlıklar, işletme sermaye-si finansmanı ve proje finansmanı	Zarar durumunda boşa harcanmış emek vardır.	Zarar durumunda sermayenin bir bölümünün veya tamamının kaybı	Yakından izlenmesi gereken operasyon ve yönetim maliyetleri vardır. Şeffaf ve hesap verilebilir raporlama gerekir. İdeal finansman yöntemi olduğu yönünde güçlü kanaatin olduğu ancak uygulamada fazla pratiği bulunmamaktadır.
Müşareke	Ortak girişim/ ortaklık sözleşmesi joint venture/ partnership contract olarak adlandırılan her iki tarafın sermaye ve yönetime katıldığı	Satın alınan duran varlıklar, işletme sermaye-si finansmanı ve proje finansmanı	Zarar durumunda emek/sermayeye katılım oranında paylaşım	Zarar durumunda emek/sermayeye katılım oranında paylaşım	Yakından izlenmesi gereken operasyon ve yönetim maliyetleri vardır. Şeffaf ve hesap verilebilir raporlama gerekir. İdeal finansman

Araçlar	İşleyiş	Uygunluk	Borçlu Riski	Kurum Riski	Açıklama
	işletme sürecidir.				yöntemi olduğu yönünde güçlü kanaatin olduğu ancak uygulamada fazla pratiği bulunmamaktadır.
Murabaha	Belirtilen kâr marjı ile satış sözleşmesi, taksitli geri ödeme	Duran varlıklar ve işletme sermayesi	Borçlu, finansman karşılığı aldığı varlığı aktif olarak kullanır. Sonunda varlığa sahip olur.	Kurumun varlık mülkiyeti vardır, ancak varlıkların risk ve yükümlülükleri vardır.	Uygulama ve yönetim süreçleri Mudaraba ve müşarekeye göre daha kolaydır.
İcare	Fiziksel varlıkların kiralanan kurum kiralama süreci boyunca varlığın sahibidir.	Tüm gelir getirici varlıklar özellikle duran varlıklar	Kiralanan varlıklar bir güvence sağlamaktadır. Kullanıcının kontrolü haricinde hasar oluşması durumunda maliyet oluşmaz.	Kurum kiralama süreci boyunca varlıkların sahipliğini sürdürmesi nedeniyle oluşabilecek risklerden sorumludur.	Düşük yönetim ve izleme maliyeti vardır.
Karz-1 Hasen	Nominal getirisi Nötr olan finansman	Tüm amaçlar (üretim/tüketim)	Çok Düşük	Çok düşük	Asıl amaç hayır güdüsü ile fakir muhtaçlara yardım etmektir.

**Kaynak:** (Obaidullah M, 2008a: 11-12; Dusuki, 2008, Dhumale & Sapcanin, 1999 ve Riwayanti, 2013)

#### 4.4.1 Mudarebe

Mudarebe, bir tarafın sermaye (rabb'ul mal) ve diğer tarafın (mudarib) emeğini veya itibarını ortaya koyduğu birlikte kazanç sağlama amacıyla yapılan finansman ortaklığı

biçimidir (Ayub, 2007). Mudârebe ortaklığında İslami MFK mikro girişimciye belirli bir proje ve varlığa yatırım yapması için nakit vermekte ve projenin finansal riskini üzerine almaktadır. Mikro girişimci ise emeğini, tecrübesini ortaya koyarak bu girişimden kâr elde etmek için uğraşmaktadır. Projenin tüm kontrol hakkı ve yönetsel süreçlerinin sorumluluğu mikro girişimciye aittir. Ortaklığın kuruluş aşamasında oluşacak çıktının taraflar arasındaki paylaşımı belirlenir. Elde edilen kâr daha önceden belirlenen oranlarda İslami MFK ve finansmanı kullanan arasında paylaşılır. Örneğin kazancın %30'unu mikro girişimcinin, %70'ini İslami MFK'ın alması. Zarar edilmesi durumunda, müşterinin bilinçli bir ve ihmali yok ise İslami MFK zararın tamamını üstlenmiş olur. Müşteri ise harcadığı emeğini ve zamanını kaybetmiş olmaktadır (Özdemir, 2018). Bu modelin bazı riskleri vardır. Bunlar; ortaklık sonucunda kar elde edilip edilmeyeceğinin belirsiz olması, mikro girişimcinin kayıtları doğru tutmaması riski bunun yanında finansman süreçlerinin takibi ve yönetiminde uzman kişilerin istihdamının ek maliyet oluşturması başlıklarında sıralanabilir (Dhumale & Sapcanin, 1999). Bu nedenle mudârebenin sürecinin başarılı olması için mikro girişimcinin muhasebe, maliyet tahmini, iş planı geliştirme ve iletişim pazarlama gibi konularda eğitimi de içermesi gerekmektedir. (Obaidullah M. , 2008a).

#### **4.4.2 Müşâreke**

Finansman sağlayıcının ve mikro girişimcinin aynı anda sermaye sağlayabileceği veya bir tarafın sermaye diğer tarafın emeğini/itibarını ortaya koyabileceği ortaklık biçimidir. Bu modelde tüm taraflar ortaklığın yönetimine katılma hakkına sahiptirler (Smolo, 2012). Kârın bölüşümünde anlaşmaya göre farklı oranlar kullanılabilir. Sermayeler aynı miktarda olduğu halde kâr payları farklı veya sermayeler farklı miktarda olduğu halde kâr payları aynı olabilmektedir. Bu farklılığın sebebi diğer tarafın sermayesine artı olarak emeğini de ortaya koymasından kaynaklanmaktadır (Özdemir, 2018). Mudârebe ile birlikte İslami finans kuralları için en uygun yöntem olarak müşârekeden genellikle bahsedilmektedir (Usmani, 2012). Müşâreke ortaklığı uzun süre devam ettirilebilir ya da bir ortağın payının diğer ortağın işletmenin tamamı üzerinde hak sahibi oluncaya kadar kademeli olarak azaldığı azalan bir müşâreke (musharakah mutanaqisah) biçiminde olabilir (Abdul Rahman, 2007) . Azalan müşâreke, süreç sonunda mikro girişimcinin işin sahipliğini almasına izin

verdiği için islami mikrofinans programı için en uygun yöntemlerden biridir. Diğer bir ifadeyle, sözleşmenin kuruluş aşamasında beklenen kâr üzerinden payların geri alınması programı düzenlemekte mikro girişimci her taksitle birlikte İMFK'nın payından daha önceden belirlenen oranda üzerine almaktadır. Proje sürecinde geri alınacak paylar gerçekleşen kâra göre yeniden değerlendirilmektedir (El-Zoghbi & Kaylene, 2015). Taksitler ödendikçe mikro girişimcinin payı artmakta İMFK'nın ise azalmaktadır. Neticede ortaklık süreci sonunda varlık sahipliği tamamen mikro girişimciye geçmektedir. Bu şekilde mikro girişimci projenin sorumluluğunu daha fazla üstüne almaktadır. Tüm bunlarla birlikte müşterilerin genel muhasebe, pazarlama ve işletme süreçleri konusunda eğitilmesi İMF'in riskliliğın düşmesini olumlu etkilemekte projeden elde edilecek kârın daha öngörülebilir olmasına olanak sağlamaktadır (Feroz & Goud, 2009).

#### **4.4.3 Müzâraa, Müsâkat ve Muğarese**

İslami finans toprağın, ekonomik bir değer oluşturması amacıyla etkin bir şekilde değerlendirilmesine büyük önem vermektedir. İslami mikrofinansın da en önemli hedef kitlelerinden birini kırsal kesimde yaşayan yoksul insanlar oluşturmaktadır. Müzâraa, müsâkat ve muğarese kırsal kesimin ihtiyaçlarına cevap vermek adına İslami finansın tarım sektörüne uygun olarak geliştirdiği özel ortaklık yöntemleridir. Genel anlamıyla ziraat ortaklığı anlamına gelen bu kavramlar, tarımsal üretimi geliştirmek ilerlemesini sağlamak ve çiftçiyi finanse etmek maksadıyla kullanıma sunulmuştur (Celebcioğlu, 2017).

**Müzaara;** bir tarafın arazisini, diğer tarafın emeğini ortaya koyduğu, çıkacak ürünün daha öncesinde anlaşılan oranda pay edilmesi şartıyla yapılan akit türüdür. Müsakat; bir tarafın bahçesini, diğer tarafın bahçedeki ağaçların bakımı üstlenmek üzere yaptıkları bağ-bahçe ortaklığı şeklinde tanımlanan ortaklık yöntemidir. Boş bir araziyi teslim edip mülk sahibi tarafından ağaç dikimine izin verme ve dikilen ağaçlara ortak olması ise “muğarese” ortaklığıdır (Döndüren, 2005).



Bu kavramlardan ilki olan olan müzâraa kelimesi; “zerr” kökünden türemiştir ve “mahsulü tarlada çıkarmak” anlamına gelmektedir.<sup>9</sup> Müzâraa; Mülk sahibinin tarlasını, mahsulün bir bölümü karşılığında çiftçiye vermesi anlamına gelen sözleşme türüdür.<sup>10</sup> Buna göre bir taraf araziyi, araçları, tohumu sağlarken diğer taraf ise bedeni emeğini ortaya koymaktadır. Ürünün mahsulü sağlanmasından sonra elde edilen gelir iki taraf arasında belirlenen oranlarda pay edilmektedir. İslami MFK toprağın mülkiyetini elinde bulundurabilir veya mülkiyet sahibi değilse bile üretim için gerekli olan makine, tohum, gübre vb. karşılayarak mikrofinans girişimcisi ile müzâraa ortaklığına girebilir. Arazi sahibi tarlayı işledikten sonra hasat zamanı İslami MFK ile mikrofinans girişimcisi ürünü önceden belirlenen oranda aralarında pay edebilirler. (Ahmed H. , 2002) aktaran: (Özdemir, 2018).

Diğer kavram olan müsâkat ise, ”sulama” anlamına gelen “sakyi” kökünden türemiştir. Diğer belığı anlamı “meyvesini paylaşmak üzere bağ, bahçe, tarla veya hurma ağaçlarını sulaması karşılığında bir işçiyle anlaşmak ve hizmetin sorumluluğunu anlaşma sağlanan işçiye devredilen akit” olmaktadır. Yönteme sulama hizmetini gerçekleştiren manasına gelen ”müsâkaat” isminin verilmesi nedeni ise tarımda ürünün gelişmesi için sulama işleminin hayati derecede önem taşıması olmaktadır. Sulama olmadan toprağın ve ağaçların ürün vermesi neredeyse imkansızdır. Bazı bölgelerde müsâkaat yönteminin “muamele” olarak adlandırıldığı ancak müsâkaat kelimesi anlam itibariyle daha uygun görüldüğünden uygulamada en fazla bu tabir kullanılmaktadır.<sup>11</sup>

Tarımsal ortaklıklar genellikle bir yıllıktır ve yenilenebilmektedir. (Bakhtiari, 2009) Müzâraa, müsâkat ve muğarese hem uzmanlık gerektirmekte hem de tarım ürünleri rekoltesinin doğa şartlarından çok etkilenmesi nedeniyle kar-zarar seviyesi öngörülemezdir. Bu nedenle riskliliği yüksektir. İslami mikrofinans kurumları

---

<sup>9</sup><http://www.ilimdunyasi.com/dort-mezhep-fikhi/muzaraa-musakat-ve-mudarebe/?wap2>,  
Erişim Tar.: 18.06.2020

<sup>10</sup> <http://www.sistani.org/turkish/book/59/3247/> , Erişim Tar. :18.06.2020

<sup>11</sup><http://www.haznevi.net/safii-fikhi/musakat-muzaraa-ve-muhabara.html>, Erişim Tar.:  
18.06.2020

içerisinde de uygulanma örnekleri oldukça sınırlıdır. Her ne kadar yüksek riskli görülseler de İslami mikrofinansın kırsal kesimde yaşayan yoksullara erişebilmesi için müzâraa, müsâkat ve muğarese enstrümanları denenmeli riski minimuma indirecek projeler üzerinde daha fazla çalışmalar yapılmalıdır (Özdemir, 2018).

#### **4.4.4 Murabaha**

İslami finansta en sık uygulanan akitlerin başında murabaha gelmektedir. Murabaha, farklı yapıda bir satış türünü tanımlamak için kullanılan ve özünde finansman ile doğrudan ilişkisi olmayan bir islam hukuku terimidir. Murabaha; bir satıcının, alıcının istediği malı belli bir kar oranı ile satması anlamında kullanılan bir terimdir. İslami finans ve bankacılık literatüründe murabaha “marjlı satış” ve taksitli geri ödemesi noktasında ele alınmaktadır. İslam hukuku açısından murabahada en dikkat edilmesi noktanın, satıcının elde ettiği kar hakkında alıcının bilgi sahibi olmasıdır (Yanpar, 2015). Geri ödeme işlemlerinin taksit ödemeleri sayesinde planlı olması ve operasyonel işlemlerinde tecrübe edinilmiş nedeniyle murabaha İslami MFK’lar tarafından çoğunlukla kullanılan finansal enstrümandır (Dhumale & Sapcanin, 1999).

Murabaha, İslami mikrofinans talep edenlerin üretim için gereksinim duydukları varlığa sahip olmalarını sağlayabilecek iki farklı yöntem ile uygulanabilir. İlki İMFK’nun ürüne sahipliğinin bulunduğu bu vesileyle ilk elden satım yapabileceği model, diğerinin ise ürüne sahip olmadığı, kullanıcının sahip olmasına aracı olduğu konvansiyonel model olarak ayrıştırılabilir. İlk finansman modelinde bir yatırımcı gibi hareket eden İMFK’lar için bazı riskler mevcuttur. Bunlar satın alınacak ürünün özelliklerini tam olarak bilememe, satılacak ürünün talebinin düşmesi, transfer etme ve muhafaza etme gibi risklerdir. İkinci modelde ise; bazı durumlarda bireylerin talep ettiği varlıkların temin edilmesi imkânsız ya da İslami MFK’lar için yüksek maliyetli olabilmektedir. Örneğin, uzak bir piyasada mevcut olan bir malın istenmesi sürdürülebilirliğinde dikkate alınması gereken İslami MFK’lar için büyük zorluk oluşturmaktadır.

Murabaha sözleşmesi islami finansın temel prensiplerine uymalıdır; mallar satış anında hazır bulunmalı ve İMFK ürüne sahip olmalıdır, ürününün şeriatla yasaklanmış faaliyetlere dahil olmaması, ürün özelliklerinin taraflarca eşit bilgi ile bilinmesi, sözleşme herhangi öngörülemez bir şart olmamalı ve ürünün maliyetini oluşturan fiyatın makul seviyede olması gerekir (Haron & Hock, 2007). Temerrüt riskini asgari

seviyeye indirmek için İMFK yüksek maddi değeri olmayan sosyal teminat isteyebilir. Bu nedenle, temerrüt riskini azaltmak için finans talebinde bulunanların birbirlerinden sorumlu oldukları grup kredilendirme modeli gibi uygulamalar kullanılabilir.

#### **4.4.5 İcare**

İcare işlemi “Bir kişinin diğer bir kişiye daha önceden kararlaştırdıkları taksitlerin tamamını ödedikten sonra mülkiyeti devir almak üzere belirli bir malı, mutabık kalınmış bir ücret karşılığında kiralaması” şeklinde tanımlanabilir (Bayındır, 2005).

İcare sözleşmesi ile mikrogirişimci, İslami MFK'dan bir araç kiralamakta ve kira süresi boyunca malın mülkiyeti İslami MKF'da kalmaktadır. Bakım ve tamirat gibi masraflar ise kiralayanın üzerine kalmaktadır. Kiracı ise daha önceden anlaşılan, belirlenmiş periyotlarda (aylık/haftalık) kira ödemelerini İslami MFK'ya yapmaktadır. Sözleşmenin bitişinde genellikle aracın mülkiyeti sembolik bir ücret kiracıya devir olmaktadır. Girişimci, satın alma gücünü artırması halinde İslami MFK ile anlaşarak kiraladığı üretim aracının mülkiyetini vade sonunu beklemeden üzerine devredilmesini sağlayabilir. İcâre islami mikrofinansta bir taşınmazın veya gelir getirici faaliyetlerde kullanılabilecek bir üretim aracının finansmanında kullanılabilir. Mikrogirişimci kiraladığı üretim aracının mülkiyetini, aylık taksit ödemeleri bitmesinin sonunda devralabilir (Özdemir, 2018). Her çeşit gelir getirici aletin finansmanı sağlanabilir, örneğin; bir eşyanın üretiminde kullanılacak tezgâh ve aletler, insanları veya yükleri taşımak için kullanılan araçlar, botlar, düşük maliyetli evlerin finansmanında icare yöntemi kullanılabilir (Obaidullah M. , 2008a).

#### **4.4.6 Karz-ı Hasan**

Günlük hayatta da sıkça kullanılmaya başlayan bu kavram, herhangi bir karşılık beklemezsizin borç verme olarak ifade edilmektedir. Özü itibarıyla “ALLAH (c.c.) adına verilen karşılıksız güzel borç” anlamına gelmektedir. İhtiyacını gideren ve refaha ulaşan kişiden aldığı anapara miktarına herhangi fazlalık ilave etmeden iadesi talep edilmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde; kar elde etmek amacıyla, ticari faaliyetleri destekleyen islami finans kurumları, bu yöntemden sınırlı oranda fon kullanılmaktadırlar (Celebcioğlu, 2017).

Finansal kurumların önem verdikleri konuların başında sürdürülebilirlik gelmektedir. Devamlı bağışçılara bağımlı kalınması risk oluşturmaktadır. Kurumun bina kirası,

personelin ücretleri ve diğer kırtasiye harcamaları gibi hizmet ve idare masrafları için bir miktar ücret alabilmesine yönelik literatürde bazı öneriler bulunmaktadır. Çünkü bağışçıların herhangi bir sebep nedeniyle maddi desteklerinden vazgeçmeleri İMFK'ların faaliyetlerinin durmasına neden olabilecektir (Khan & Isabel, 2010). Operasyonel maliyetlerin mevcudiyeti de göz önüne alınırsa komisyon almadan salt anapara geri ödemesi üzerinden karz-ı hasene dayalı faaliyet sürdürmek İMFK'lar için oldukça zordur.

Ana akım İslami Bankacılık, karz-ı hasene'ye çok az ilgi gösterse de genellikle ticari bir işlem değil sosyal sorumluluk olarak görülmektedir. Bunun yanında modellere kıyasla şeri açıdan daha sağlam bir zemine sahiptir.

#### **4.5 Konvansiyonel ve İslami Mikrofinans Arasındaki Farklılıklar**

Konvansiyonel mikrofinansın yoksulluğun etkilerini azaltıp azaltmadığı ile ilgili göstergeler uzun zamandır tartışılmaktadır (El-Komi & Croson, 2008).iki farklı akademik taraf olan Pitt ve Khandker ile Roodman ve Murdoch arasında 1998-2014 yılları arasında bu tartışma devam ettirilmiştir (Pitt & Khandker, 1998).

Pitt ve Khandker; Mikrokredinin erkekler yerine kadınlara verilmesinin hane halkı tüketimin artırdığını belirtmiş olsalar da (Pitt & Khandker, 2012) Roodman ve Murdoch aynı veri setini kullandıklarında benzer sonuçlara ulaşmadıklarını göstermişlerdir (Roodman & Morduch 2009; 2011; 2014)

Tartışmalar farklı araştırmacıların çeşitli bulgularıyla devam etmektedir. Mikrofinans kuruluşlarının yaşam kalitesine pozitif etkileri olduğunu (Fernando, 2004), hane halkı harcamaları artırdığını (UNICEF, 1997), kişi başı geliri yükselttiğini (Shaded, 2001), buna karşın diğer araştırmacılar mikrofinansın toplumun en yoksul kesimine ulaşmadığını kanıtlamışlardır (Hulme, 2000; Navajas, Schreiner ve Meyer, 2000; Zeller, Sharma, Henry ve Lapenu 2006)

İslami mikrofinans kurumları, birçok açıdan konvansiyonel mikrofinans kurumlarından farklılık gösterir. Bu farklılıklar aşağıda tabloda açıklanmıştır.

**Tablo 4.4: Konvansiyonel Mikrofinans ve İslami Mikrofinans farkı Araçları**

Sınıflandırma	Konvansiyonel Mikrofinans	İslami Mikrofinans
Yoksulların finansmanı	En fakirler sistemin dışında	İki farklı kategori; <b>1-</b> Krediden ziyade temel ihtiyaçlarının giderilmesine ve sosyal güvenliğe ihtiyacı olan muhtaçlar (zekât) <b>2-</b> Kredi kullandığı zaman üretime başlayabilecek veya küçük işletmesini büyütebilecek derecede orta seviyede fakir olanlar
Finansman Yapısı (Bilançolarının varlık tarafı)	Borç temelli ve faize dayalı	Kar –zarar ortaklığı, faizsiz ve üretime dayalı
Fon kaynakları (Bilançolarının kaynak tarafı)	Dış Kaynaklar, müşterilerin tasarrufları	Dış Kaynakları, müşterilerin tasarrufları, Zekât, Sadaka*
Ekonomik olarak güçlendirilecek hedef kitle	Yoksul kadınlar	Yoksul ve en yoksul aileler
Kesintiler	Başlangıçta tahsis edilen miktardan bir miktar kesinti	Başlangıçta kesinti yok
Temerrüt riskiyle mücadele aracı	Grup ve MFK baskısı	Grup, aile büyüğü baskısı, kefil garantisi, İslam ahlakı
Sosyal Kalkınma Programı	Laik	Dini, örfi etik ve sosyal içerir

\* Zekât ve vakıf birçok kaynakta mikrofinans kaynağı olarak gösterilse de bu islami olarak uygun değildir. Burada bakış açımız Gündoğdu'nun da güçlü kanıtlar ile belirttiği gibi; Zekât fakirlere direk kaynak transferi, vakıf ise sosyal altyapı hizmetleri (egitim, sağlık) sunma is modeli olarak ele alınmalıdır yönündedir.

**Kaynak:** (Obaidullah M, 2008a: 11-12; Ahmed H, 2002: 41; Riwayatanti, 2013: 259 ve Ali A. S, 2019: 29-31)

**Yoksul kesimin finanse edilmesi:** Konvansiyonel kurumlar, aşırı yoksulluğun, finansmanın üretim faaliyetlerinden ziyade temel ihtiyaçların alımında kullanılacağı gerekçesi ile nüfusun en yoksul kesimini hedef kitle dışında tutmaktadır. Oysa İslam'da zorunlu kılınan zekât ve teşvik edilen sadaka müesseseleri, toplumun özellikle ihtiyaç sahibi olan en yoksul kesimine dikkat çeker ve bu kesimi fonlamayı zorunlu kılar. Bu kapsamda adil olarak dağıtılan fonlar ve takip edilen makro projelerle sadece yoksul kesimin ekonomik şartları düzeltilmiş olmaz toplumun bir bütün olarak refah seviyesinin artışı sağlanmış olur.

**Finansman yapısı (Bilançolarının varlık tarafı):** Konvansiyonel kurumların varlık toplamı, ticaret, üretim, turizm, seyahat gibi faaliyetleri destekleyen faiz-temelli borçlardan oluşur. Riba İslam'da yasaklandığı için, İslami mikrofinans kurumları varlık kalemlerini faiz içermeyen çeşitli finansman çeşitlerinden oluşturur. İslami sermaye kalemlerinin en önemli özelliği, sadece sermayenin özüne bağlı bir getiriye bağlı olmaması gerekliliği ile diğer üretim faktörleri ile işlemin gerçek bir mal/hizmeti içermesi şartıdır.

**Finansman kaynakları (Bilançolarının kaynak tarafı):** Konvansiyonel kurumların finansal kaynaklarının büyük çoğunluğu yabancı dönerlerden (çok taraflı kurumlar veya ulusal kalkınma ajansları), hükümet ya da merkez bankası tarafından temin edilir.

**Hedef kitle;** Geleneksel programlar, kadınları desteklemekteki amaçlarını, onların toplum içerisindeki konumlarını güçlendirmek ve sosyal özgüvenlerine arttırmak olduğunu belirtse de daha önce değinildiği gibi sonuçların her zaman bu yönde olmadığı ortaya çıkmıştır. Çoğu zaman ailenin erkek bireyleri, kadınları kredi talebinde bulunmaları için zorlamakta ve alınan parayı ailenin ihtiyaçları haricinde kullanmakta, geri ödeme sorumluluğu ise kadının üzerine kalmaktadır. Oysa islami mikrofinans kurumlarında durum farklıdır. İslam Hukukuna göre de erkek kadına bakmakla yükümlüdür. Kadının geçimini ve giyimini sağlamak erkeğin görevidir. Nitekim sevgili Peygamberimiz (s.a.s) şöyle buyurmuştur: "Kadınlarınızın adet olduğu üzere doyurulmaları ve giydirilmeleri onların sizin üzerinizdeki hakkıdır" (Çubukçu, 1973). Böylece ailenin ihtiyaçlarını sağlama erkeğin sorumluluğundadır. Kadın paranın aile menfaatine harcanmasında yönlendirici olmakta bu vesileyle aile kavramı esas alınarak risk her ikisi üzerinde eşit olarak dağılmaktadır.

**Kesintiler (Kullanıcılara aktarılan fonlar):** Konvansiyonel kurumlarda, kredi onayından sonra (Acil durum, zorunlu tasarruf, sigorta vb.) başvuruna tahsis edilen anapara miktarı üzerinden bir miktar kesinti yapılır. Buna ek olarak kişi, ilk başta belirlenen miktar üzerinden faiz ödemek zorundadır, bu ise faydalanıcının eline geçen para üzerinde kaynak maliyetini artırır. Ayrıca nakdi elde alan kişinin parayı gelir getirici faaliyetlerde kullanmama ihtimali vardır. İslami finansmanda kurum tahsis ettiği fon üzerinden hiçbir kesinti yapmaz. Tahsis edilen para üretim ve gelir getirici faaliyet haricinde kullanılamaz.

**Temerrüt riski ile başa çıkma yöntemleri:** Konvansiyonel kurumlar, aksama ve temerrüt riski için grup ya da merkez şube baskısı kullanır. İslami mikrofinans kurumları ise, dini dayanışma ve kardeşlik ruhu gibi manevi dinamikleri kullanır. Bir grup üyesi olmak ya da borç ödemelerinde zorda olan kişileri desteklemek İslam’da teşvik edilmiştir.

**Sosyal kalkınma programı:** Çoğu konvansiyonel kurum, yapısı gereği sekülerdir. İslami mikrofinans kurumlarının işlettiği programlarda ise, bireyler, dini inançlarının bir parçası olarak bu süreçlerde yer alır. Bu vesileyle kardeşlik, arkadaşlık, dürüstlük gibi unsurları içeren toplumun sosyal değerleri tazelenir.

#### **4.6 Yoksulların, Bağışçılara Dönüştüğü Başarılı Bir İslami Mikrofinans Modeli: Akhuwat-Pakistan<sup>12</sup>**

Dr. Amjad Saqib, konvansiyonel MFK’ların yüksek faiz oranları nedeniyle yoksulluğun azaltılmasında başarısız olduklarını gözlemlemiştir. Bu farkındalık 2001 yılında Pakistan’da Karz-ı Hasen’e dayalı İslami mikrofinansın kurulmasının temellerini atmıştır.

Akhuwat’ın ilk kuruluş hikayesi ise; Dr. Saqib’in yakın arkadaşının, Dr. Saqib’e projesinde kullanması için 100 Usd hibe etmesiyle başlamıştır. Dr. Saqib, bu bağışı hayatın tüm zorluklarına rağmen kimseye el açmadan onurlu bir yaşam mücadelesi veren dul bir kadına faizsiz kredi vererek kullanmıştır. Krediyi verimli şekilde kullanan kadın altı ay sonra ana paranın iadesi sağlayabilmiştir. Akhuwat’ın bu ilk başarısı yoksulların da hayallerinin olduğunu ve bunu gerçekleştirmek için çabaladıklarını ayrıca büyüme ve gelişme fırsatları sunulduğunda ekonomik kalkınmaya katkıda bulunabileceklerini göstermiştir.

Arapça kökenli kelime olan Akhuwat (أخوية) Türkçe karşılığı “Kardeşlik” anlamına gelmektedir. İnançlarına sadık kalmalarından dolayı Mekke’den Medine’ye hicret etmek zorunda olan Müslümanlara Medine’deki Ensar kapılarını açmış ve mallarının cömertçe paylaşmıştır. Akhuwat’ın kuruluşunu tetikleyen de bu Ensar-Muhacir kardeşliğidir. (Özdemir, 2018: 157-158)

---

<sup>12</sup>Akhuwat mikrofinans programı ile ilgili verilen bilgiler çoğunlukla <http://www.akhuwat.org.pk> internet sitesinden 05.11.2020 tarihinde temin edilmiştir

Akhuwat, temel sağlık, iş başlatma, büyütme, eğitim bursları, giyim bankası gibi faaliyetleri de bulunmaktadır. 2020 yılı Ekim ayı içerisinde 809 şubeye ulaşan kuruluş Karz-ı Hasen'e dayalı finansman sağlayan nc islami mikrofinansın kurumları arasında gösterilmektedir.

Kuruluş vizyonunu;

“Merhamet ve adalet üzerine inşa edilmiş yoksulluğun olmadığı bir toplum”

Misyonunu ise;

“Faizsiz mikrofinans aracılığıyla yoksul ailelerin ekonomik yönden desteklemek ve sosyal danışmanlık ile girişimci kapasitelerini geliştirmelerine yardımcı olmaktır.”

Olarak belirlemiştir.

#### **4.6.1 Akhuwat'ın Temel Amaçları ve Operasyonel Yapısı**

Akhuwat kurulduğu ilk zamanlarda faaliyetlerini faizsiz mikrofinansın nasıl sürdürülebileceği denemek üzere geçirmiştir. Başarıların istikrarlı devam etmesi sayesinde birçok hayırsever daha yüksek miktarlı bağışta bulunmuştur. Varılan netice kurucuları daha büyük hedef belirlemeleri yönünden cesaretlendirmiş ve 2003 yılında Akhuwat'ı resmleştirmek için ilk adım atılmıştır. İlk şube Lahor'da faaliyete başlamıştır. İlerleyen yıllarda ülkenin birçok bölgesine yayılmıştır. (Mahmood, 2019: 53- 54)

Akhuwat'ın amaçları şu şekilde sıralanmaktadır:

- Yoksul ailelerin refah düzeyini artırmak için faizsiz mikrofinans hizmeti vermek.
- Tabana yaygın uygulanabilir bir model ile Karz-ı Hasen'i teşvik etmek.
- Sosyal danışmanlık ile hedef kitleye girişimcilik yeteneği kazandırmak. Kardeşlik, merhamet ve gönüllülük ruhunu kurumsallaştırmak.
- Akhuwat'ı sürdürülebilir istikrarlı büyümeye açık bir kurum yapmak.

En samimi ve insani kurumsal hedef ise “borç alanları bağışçıya dönüştürmek” Akhuwat, finanse edilen zor durumdaki bireylerin gelir durumlarını iyileştirdiklerinde programa bağışta bulunmaları ve böylece programın diğer üyelerine yardım yapmaları için teşvik etmektedir. Bu bağışların zorunlu olmadığı özellikle belirtildiği, bağışta bulunmanın borç alanın manevi tatmini ile alakalı olduğu anlaşılmaktadır.



Akhuwat Karz-ı Hasen'e dayalı finansman sağladığı için maliyetlerin asgari düzeyde olması gerekmektedir. Bu noktada maliyeti düşüren en önemli nokta dini mekanların (cami/kilise vb.) kurumun bir nevi şubesi gibi çalışmasıdır. Kredinin verilmesi ve tahsisi buralardan yapılmaktadır. İbadethanelerin kullanılması bu mekanların sadece belirli vakitlerde gidilen yerler olmaktan çıkarmakta gerçek amacına uygun yerlere dönüştürmektedir. Bunun yanı sıra Kuruluş personelinin gönüllük esasına göre maaş almadan çalışması ve yönetim kurulu üyelerinin bir tazminat veya prim arayışında olmadan hayır amaçlı emek vermesi operasyonel işlem maliyetlerini azaltan başlıca sebepler arasında sayılabilir.

Kurum herhangi bir araca sahip değildir. Dışarı gitmek zorunda olan çalışanlar toplu taşımaları kullanmakta ve kendilerine yaptıkları harcamaların ücreti ödenmektedir. İnsan kaynağı ve operasyonel yapıdaki bu basitlik maliyetlerin düşmesini sağlamaktadır. Sadece başvuru için 100 rupi işlem ücreti alınmakta, bunun dışında herhangi bir masraf ortaya çıkmamaktadır.

#### **4.6.2 Akhuwat'ın Sunduğu İslami Mikrofinans Ürünleri**

Akhuwat'ın finans programı 3'e ayrılmaktadır;

1) Girişimci Finansmanı

- a) Tarım b) Küçük İşletme

2) Kurtuluş Finansmanı

Konvansiyonel Bankalardan mecburiyetten faizli kredi almış ancak faize dayalı kredilerden kurtulup şeriata dayalı borçlanmak isteyen kişiler başvurabilmektedir.

3) Tüketim Finansmanı

- a) Ev yapma/tadilat b) Evlilik c) Eğitim

**Tablo 4.5: Akhuwat'ın Sunduğu İslami Mikrofinans Ürünleri**

Sr .	Ürün	Kullandırım Oranı (%)	Tanım	Ürün Özellikleri ve Şartları
1	Girişimci Aile Kredisi	85-90	Yeni bir işin kurulması veya mevcut bir işin genişletilmesi için girişimci ailelere verilmektedir.	<b>Tutar:</b> 10.000 Rs.-50.000 Rs. <b>Vade:</b> 10 – 36 ay <b>Faiz :</b> %0 <b>İlk başvuru ücreti:</b> 200 Rs. <b>Kredi onayı sonrası alınan masraf:</b> Yok <b>Destek fonu katkısı:</b> Rızaya bağlı olarak kredinin %1'i
2	Tarım Kredisi	5-10	Bu kredi küçük çiftçilerin yanı sıra topraksız köylülere tarımsal girdilerini (tohum, gübre, sulama vb.) temin edebilmeleri için verilmektedir.	<b>Tutar:</b> 10.000 Rs.-50.000 Rs. <b>Vade:</b> 4 – 8 ay <b>Faiz :</b> %0 <b>İlk Başvuru Ücreti:</b> 0 <b>Kredi onayı sonrası alınan masraf:</b> Yok <b>Destek fonu katkısı:</b> Rızaya bağlı olarak kredinin %1'i

Sr .	Ürün	Kullandırım Oranı (%)	Tanım	Ürün Özellikleri ve Şartları
3	Kurtarma Kredisi	1-2	<p>Bu krediler tefecilerden çok yüksek faizlerde kredi alanları kurtarmak için verilmektedir.</p> <p>AIM borçlunun kalan bakiye borcunu tek seferde tefeciye ödemektedir.</p> <p>Borçlu da anapara tutarını AIM'ye eşit taksitler ile geri ödemektedir.</p>	<p><b>Tutar:</b> 10.000 Rs.-100.000 Rs.</p> <p><b>Vade:</b> 10 – 36 ay</p> <p><b>Faiz :</b> %0</p> <p><b>İlk Başvuru Ücreti:</b> 200 Rs.</p> <p><b>Kredi onayı sonrası alınan masraf:</b> Yok</p> <p><b>Destek fonu katkısı:</b> Rızaya bağlı olarak kredinin %1'i</p>
4	Ev Kredisi	1-2	<p>2amaç için başvurulabilir</p> <p><b>1-Evlerin</b> yenilenmesi için finansman sağlamak</p> <p><b>2-5 Marla*</b> (126.47 m<sup>2</sup>) üzerinde arsası olan ve nüfusu sekizin üzerine çıkan ailelere ev</p>	<p><b>Tutar:</b> 30.000 Rs.-100.000 Rs.</p> <p><b>Vade:</b> 10 – 36 ay</p> <p><b>Faiz :</b> %0</p> <p><b>İlk Başvuru Ücreti:</b> 200 Rs.</p> <p><b>Kredi onayı sonrası alınan masraf:</b> Yok</p> <p><b>Destek fonu katkısı:</b> Rızaya bağlı olarak kredinin %1'i</p>

Sr .	Ürün	Kullandırım Oranı (%)	Tanım	Ürün Özellikleri ve Şartları
			yapmaları için verilen kredi	
5	Eğitim Kredisi		Eğitim Kredisinin amacı faizsiz finansı yüksek akademik başarısı olan ancak eğitimini sürdürebilmesi için ailesinin maddi durumu olmayan öğrencilere destek sağlamaktır. Ailenin diğer üyeleri veya öğrencinin kendisi anaparayı uzun vadede geri ödeyebilir.	<p><b>Eğitim Seviyesi:</b> Üniversiteye giriş sınavından sonra</p> <p><b>Tutar:</b> 10.000 Rs. -50.000 Rs.</p> <p><b>Vade:</b> 10 -24</p> <p><b>Faiz :</b> %0</p> <p><b>İlk Başvuru Ücreti:</b> 200 Rs.</p> <p><b>Kredi onayı sonrası alınan masraf:</b> Yok</p> <p><b>Destek fonu katkısı:</b> Rızaya bağlı olarak kredinin %1'i</p>

Sr .	Ürün	Kullandırım Oranı (%)	Tanım	Ürün Özellikleri ve Şartları
6	Sağlık Kredisi	1-2	Ciddi sağlık sorunları ile mücadele eden ve tedavi imkanı bulunmayan yoksullara verilir.	<p><b>Tutar:</b> 10.000 Rs.-50.000 Rs.</p> <p><b>Vade:</b> 10 – 24 ay</p> <p><b>Faiz :</b> %0</p> <p><b>İlk başvuru ücreti:</b> 200 Rs.</p> <p><b>Kredi onayı sonrası alınan masraf:</b> Yok</p> <p><b>Destek fonu katkısı:</b> Rızaya bağlı olarak kredinin %1'i</p>
7	Evlilik Kredisi	1-2	Çocuklarının evlilik masraflarını ve kızlarının çeyizlerini düzenlemede zorluk çeken ebeveynlere önerilir.	<p><b>Tutar:</b> 10.000 Rs.-50.000 Rs.</p> <p><b>Vade:</b> 10 – 24 ay</p> <p><b>Faiz :</b> %0</p> <p><b>İlk Başvuru Ücreti:</b> 200 Rs.</p> <p><b>Kredi onayı sonrası alınan masraf:</b> Yok</p> <p><b>Destek fonu katkısı:</b> Rızaya bağlı olarak kredinin %1'i</p>
8	Acil kredi	1-2	Talihsiz durumlar ile karşı karşıya gelen ailelere verilir	<p><b>Tutar:</b> 10.000 Rs.-50.000 Rs.</p> <p><b>Vade:</b> 10 – 24 ay</p> <p><b>Faiz :</b> %0</p> <p><b>İlk Başvuru Ücreti:</b> 200 Rs.</p>

Sr .	Ürün	Kullandırım Oranı (%)	Tanım	Ürün Özellikleri ve Şartları
				<p><b>Kredi onayı sonrası alınan masraf: Yok</b></p> <p><b>Destek fonu katkısı: Rızaya bağlı olarak kredinin %1'i</b></p>
9	Okul donanımı tadilatı/ inşaatı kredisi	1-1	<p>Bu kredi düşük geliri olan özel okullara aşağıda sıralanan temel ihtiyaçlarını karşılaması verilir:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Mobilya ve demirbaş</li> <li>-İnşaat veya tadilat için gerekli maddeler</li> <li>-Temiz su sağlama</li> <li>-Tuvalet tamiri</li> </ul>	<p><b>Tutar: 25.000 Rs. -150.000 Rs.</b></p> <p><b>Vade: 36 ay üzeri</b></p> <p><b>Faiz : %0</b></p> <p><b>İlk Başvuru Ücreti: 200 Rs.</b></p> <p><b>Kredi onayı sonrası alınan masraf: Yok</b></p> <p><b>Destek fonu katkısı: Rızaya bağlı olarak kredinin %1'i</b></p>
*Marla: Pakistan gelenek arazi hesap birimi (1 Marla = 25.29 m <sup>2</sup> )				

**Kaynak:** Akhuwat'ın sunulan hizmetler listesi, <https://akhuwat.org.pk/loan-products-offered/> , Erişim Tarihi: 05.11.2020

Akhuwat'ın faaliyetleri faizsiz mikrofinans hizmeti sunmasının çok ötesindedir. Ev kredileri ile evlerini onarmak veya ek oda yapmak isteyenlere, evlilik kredileri ile kısıtlı imkanları nedeniyle çocuklarını evlendiremeyenlere, eğitim kredileri toplumun yoksul kesiminin eğitim seviyesini yükseltmeye vesile olmaktadır. Bunun yanında

Akhuwat, ihtiyaç sahiplerine yeni ve eski kıyafetler sağlamak için bir giysi bankası işletmektedir. Trans bireyler dahil toplumun tüm dezavantajlı kesimlerine önyargısız merhametle yaklaşmaktadır.

Akhuwat, bir işe başlamak isteyen bireyler için kişisel gelişim, el becerisi kazandırma, piyasaya katılım sağlayabilmeleri için profesyonellik danışmanlıkta yapmaktadır. Böylece yoksullar bir hayır kurumuna bağlı kalmak yerine becerileri kullanarak onurlu yaşabileceklerdir.

**Tablo 4:6 Akhuwat'ın Finansal Gelişim Süreci**

Yıl	Göstergeler					
	Verilen Kredi Adedi	Verilen Kredi Miktarı	Geri Dönüş Oranı (%)	Faaliyet Gösterilen Şehir	Şube Sayısı	Çalışan Sayısı
2001 - 2002	192	1.895.000	100%	1	1	3
2002 - 2003	282	2.791.300	99.90%	1	2	3
2003 - 2004	832	8.504.000	99.90%	1	4	12
2004 - 2005	3.124	31.811.000	99.90%	1	7	32
2005 - 2006	6.264	66.020.700	99.90%	6	11	50
2006 - 2007	8.674	89.935.600	99.80%	10	18	75
2007 - 2008	11.388	122.445.242	99.80%	10	20	76

Yıl	Göstergeler					
	Verilen Kredi Adedi	Verilen Kredi Miktarı	Geri Dönüş Oranı (%)	Faaliyet Gösterilen Şehir	Şube Sayısı	Çalışan Sayısı
2008 - 2009	13.821	164.226.000	99.80%	11	22	101
2009 - 2010	21.073	251.808.800	99.80%	24	36	186
2010 - 2011	34.194	418.211.100	99.80%	33	60	343
2011 - 2012	67.683	1.137.684.000	99.83%	105	81	615
2012 - 2013	159.138	2.580.467.000	99.82%	165	169	869
2013 - 2014	234.883	4.047.109.100	99.85%	219	271	1549
2014 - 2015	367.798	7.310.527.000	99.92%	233	357	2013
2015 - 2016	496.458	11.205.522.500	99.92%	291	500	3497
2016 - 2017	619.396	16.585.952.800	99.96%	386	683	5693
2017 - 2018	731.302	21.607.796.495	99.99%	435	791	4.427

**Kaynak:** Akhuwat'ın sunulan hizmetler listesi, <https://akhuwat.org.pk/year-wise-progress-report-2/>,  
Erişim Tarihi: 05.11.2020



## Akhuwat'ın Özet Finansal Göstergeleri (Ekim 2020)

Akhuwat kurulduğu günden bu yana 4 milyon 300 binden fazla aileyi mikrofinans ile desteklemiştir. Kadın erkek ayrımı yapılmadan kredilerin %58'i erkeklere, %42'si ise kadınlara verilmiştir. Toplamda 120.598.198.826 milyon rupilik (6.462.689.879,776-TL) kredi verilirken, aktif kredi adedi yaklaşık 858 bin, aktif kredi hacmi ise 18.933.196.637 milyon rupidir (1.014.603.696-TL)

**Tablo: 4:7 Akhuwat'ın Finansal Göstergeleri (Özet)**

<b>Destek verilen aile sayısı</b>	4.344.520
<b>Erkek üyelere verilen kredi</b>	2.521.637
<b>Kadın üyelere verilen kredi)</b>	1.822.883
<b>Verilen kredi tutarı (bin. rupi)</b>	120.598.198.826*
<b>Takibe Geri dönüş oranı</b>	99.85%
<b>Aktif kredi adedi</b>	858.371
<b>Aktif kredi hacmi (rupi)</b>	18.933.196.637**
<b>Şube sayısı</b>	835
*Bugüne kadar verilen kredi tutarı = 120.598.198.826 PRP (6.462.689.879,776-TL)	
**Ekim 2020 tarihi itibarıyla Aktif kredi hacmi= 18.933.196.637 PRP (1.014.603.696-TL)	

**Kaynak:** Akhuwat'ın sunulan hizmetler listesi, <https://akhuwat.org.pk/year-wise-progress-report/> , Erişim Tarihi: 05.11.2020

Akhuwat'ın sağladığı finansmanın geri ödeme performansı oldukça yüksektir. Verilen her karz neredeyse kayıpsız geri ödenmektedir. Milyonlarca kişiye hizmet vermesine rağmen takibe dönüşüm oranının %0,5'ten az olması dünyanın farklı bölgelerindeki birçok finansal kuruluşu emsal oluşturmaktadır.

### 4.6.3 Akhuwat'ın Fon Kaynakları

Akhuwat'ın Karz-ı Hasen modeli, gerek yüksek geri dönüş oranı gerekse düşük maliyeti ile konvansiyonel mikrofinans kurumlarından daha başarılı sonuçları verdiği görülmektedir. Kuruluş yerel hayırseverlerden, Pakistan Hükümeti'nden, kurumsal

donörlerden ve yurtdışında yaşayan zengin Pakistanlılardan bağış almaktadır. Konvansiyonel mikrofinansın aksine Akhuwat faize bulaşmamak için uluslararası kurumlardan borç almamaktadır. En önemli beşeri sermayesi ise kendini yoksullara adayan ve büyük motive ile çalışan gönülleri ve üst yönetimidir.

#### **a) Bağışlar**

Akhuwat'ın ilk fonları kurucu yönetim kurulu üyeleri ve yerel hayırseverler tarafından bağışlanmıştır. Bunun yanında ilk zamanlarda halka açık yerlerde bağış kutuları yerleştirilerek de fon toplamıştır. Elde ettiği başarılarından küresel tanınırlığı artmış ve bu sayede uluslararası donörlerin de desteğini almıştır. Ayrıca Akhuwat'a zekât bağışında bulunanlar da vardır.

#### **b) Üyelik Aidatı/Başvuru Ücreti**

İlk kurulduğu zamanlarda borç verdiği kişilerden kredi başına 400 Prp. başvuru ücreti alan Akhuwat. 2003 yılında bu rakamı kredinin % 5'i olacak şekilde düzenlemiştir. 2009 yılında bu oranı tamamıyla kaldırmıştır. Şu an ise kredi başvurusunda bulunanlardan sadece 200 Rp. almaktadır. (Yaklaşık 10-TL)

#### **c) Sigorta Primleri**

Akhuwat borçlular için bir gönüllü sigorta programı kurmuştur. Kredi tutarının % 1'e tekabül etmektedir. 5000 Pkr'den az olan kredilerde gönüllü sigorta uygulaması bulunmamakta. Burda toplanan fonlar vefat eden veya çalışamayacak derecede engelli olan borçluların borçlarını kapatmak için kullanılmaktadır.

Netice itibarıyla;

Akhuwat'ın şeriata uygun ürünleri tamamıyla finansal sisteme entegre olunabileceğini kanıtlamakta ve bu konuda örnek alınması gerekmektedir. Bunun yanında sıfır faize rağmen % 99.9 kredi dönüşüm oranı ile zihinlerde oluşan yoksullara finansman sağlanamayacağı algısını ortadan kaldırmaktadır.

Ancak tüm bunların yanında İslami mikrofinansman sadece bir kredi programı değildir. Toplumun yoksul ve muhtaç kesimlerini üretim ve hizmet zincirinin içine katacak kollektif kalkınma ve büyüme programıdır.

Toplumsal kalkınmanın sağlanabilmesi, toplumun bütün gruplarına fırsat eşitliği sağlayacak şekilde, temel hizmetlerin ve gelir dağılımında adaletin sağlanması ile mümkün olabilir. Kalkınmanın devamlılığını sadece yoksulluğu gidermekle değil finansal imkanlara erişiminin geniş kitlelere ulaştırılması ve üretici potansiyeli taşıyan

bireylerin istikrarlı bir üretim ve katma değer projeler için teşvik edilmesi ve desteklenmesi ile olacaktır.

Açlık ve gelir eşitsizliği konularıyla doğrudan bağlantılı olan zekât, zenginlerin varlıklarının net değerinin belirli oranının yıllık olarak fakirlere doğrudan aktarılmasıdır. Zekât paraları yoksullara yatırım yapılacağı bahanesiyle kurumlarının hesaplarında uzun süre muhafaza edilmemelidir. Karz-ı hasen ise yoksullar lehine işletilecek kaynaklara yatırım yapmak için hesaplarda muhafaza edilebilir. Karz-ı hasen yatırımının getirileri, yoksullara eğitim, sağlık ve barınak desteği sağlamak için kullanılmalıdır. Sadaka ise, her an meydana gelme olasılığı olan durumlarda acil müdahaleler için kullanılabilir.

Bu nedenle çalışmamızın bir sonraki bölümünde zekât, vakıf, karz-ı hasen ve sadakayı İslami ekonomik kalkınma temelli projelerde destekleyici finansal araç olarak ele alacağız ve Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ile bağlantılı projeler ile önerilerde bulunacağız.

#### **4.7 İslami Mikrofinans Kurumlarının Karşılaştığı Zorluklar**

Mevcut konvansiyonel mikrofinans kurumlarına bir alternatif olmaktan ziyade ayrı bir finans alanı olma yolunda ilerleyen İslami mikrofinans kurumları göreceli yeni olmasına rağmen uyguladığı yöntemler ile toplumun yoksul kesiminin yaşam standartlarını iyileştirmede başarılı sonuçlar almaktadır. Bununla birlikte, İslami mikrofinans kurumlarının da aşması gereken bazı zorluklar vardır. (Muhammad Azmi & Thas Thaker, 2020)

Bunlardan biri özellikle Kuzey Afrika ve Ortadoğu'daki coğrafi şartların İslami finans kuruluşlarının yoksulların yoğunlukla yaşadığı kırsal bölgelerde şubeleşme ve devamlı hizmet sunumunu zorlaştırmaktadır. Buna ek olarak yeterli tanıtım ve reklam faaliyetleri olmadığı gibi, sektörünün önemi ve faydaları hakkında farkındalığı artıracak teknikler de geliştirilmemektedir (Alshebami & Khandare, 2015).

Pakistan'da hem geleneksel hem de İslami mikrofinans pazarı büyümekte ancak Pakistan'daki İslami mikrofinans kurumları arasında sınırlı piyasa erişimi sorunu ortaya çıkmaya başlamaktadır. Farklı coğrafyalara ve gruplara erişim ile ilgili sorunlar bu ülke için de potansiyonel zorlukları barındırmaktadır. (Karim, 2012).

İslami mikrofinans kurumlarının karşılaştığı diğer sorun düzenleyici ve denetleyici otoritelerinin olmamasıdır. Bu kurumların piyasadaki faaliyetlerini resmileştirebilecek

özel bir yasa bulunmamaktadır. Bazı İslam ülkelerinde yönetim ve yönetim deneyiminin gelişmemiş olması bunun yanında güçlü iç kontrol ve dış denetim kültürünün oluşmamış olması başat riskler arasında sıralanmaktadır.

Netice itibarıyla;

İslami mikrofinans kurumları; hükümetlerden, sivil toplum kuruluşlarından veya hayırseverlerden aldıkları bağışçılar, kime, ne zaman, nasıl verildiği gibi temel konuları içeren standart iş süreçleri oluşturmalı ve bu süreçlerin sonuçlarının ne şekilde olduğu hususlarında periyodik raporlamaları kamuya açıklamalıdır. Kaynak mobilizasyonu platformları düzenlenmeli ve fon sağlayıcıların hakları sağlam bir yasal ve risk yönetimi sistemi içinde korunmalıdır. Fon sağlayıcıları, herhangi bir yolsuzluk veya kötü yönetim olasılığı olmaksızın fonların doğru kullanımı konusunda sağlam güvenceler verilmelidir. Şeffaf iç ve dış denetim ile güçlü yönetim anlayışının geliştirilmesi de İMFK'ların küresel finans sistemine entegre olmasına güçlü katkıları olacaktır.

## BEŞİNCİ BÖLÜM

### SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA HEDEFLERİ ve İSLAMİ MİKROFİNANS

2000 yılı Eylül ayında toplanan Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nda, insanlık onuru, eşitlik ve refah ilkelerinin küresel düzeyde güçlendirilmesinin dünya toplumlarının ortak sorumluluğu olduğu kabul edilmiş ve 2015 yılına kadar dünyada ekonomik, bölgesel ve sosyal şartlarda gelişim sağlanması konusunda tüm delegeler fikir birliği içerisinde Binyıl Bildirgesi'ni (Milyenyum Kalkınma Hedefleri) ilan etmişlerdir. Anlaşma sağlanan ilkelerin hayata geçirilmesi için 8 adet Binyıl Kalkınma Hedefi (BKH) belirlenmiştir. Bu hedefler şunlardır. (Peşkircioğlu, 2016)

1. Aşırı yoksulluk ve açlığın ortadan kaldırılması
2. Evrensel ilköğretimin gerçekleştirilmesi
3. Kadın-erkek eşitliğinin sağlanması
4. Çocuk ölümlerinin azaltılması
5. Anne sağlığının iyileştirilmesi
6. HIV/AIDS, sıtma ve öteki hastalıklarla mücadele edilmesi
7. Çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması
8. Kalkınma için küresel bir ortaklık geliştirilmesi

Birleşmiş Milletler'in (BM) Eylül 2015'te "Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi" adı ile yaptığı toplantı da BKH'nin 15 yıllık performansı değerlendirilmiştir. Geçen zaman içinde ortaya konulan performansın dünyamızın karşı karşıya bulunduğu ekonomik, toplumsal ve çevresel sorunlara beklenen çözümleri tam anlamıyla yerine getirmediği yönünde açıklama yapılmıştır. Zirvede, BKH ile başlatılan kalkınma sürecinden edinilen deneyimler sayesinde küresel mevcut sorunlarına çözüm getirici kapsayıcı nitelikte, sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin belirlemesinin gerekliliği belirtilmiştir. Bu amaç doğrultusunda Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 193 üye ülkenin imzası ile kabul edilen 2030 sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri 17 temel amaç ve bunlara bağlı olan 169 adet hedef çerçevesinde oluşturulmuştur. Bu yeni küresel gündem, 2030

yılına kadar herkes için insan hakları ilkesini esas alan bir anlayışla ülkelerin kalkınma plan ve politikalarının şekillenmesini öngörmektedir.<sup>13</sup>

Milenyum kalkınma hedeflerinin, yoksulluğu ve açlığı ortadan kaldırmak, hastalıkları engellemek ve tüm dünya çocuklar için eğitimde fırsat eşitliğini sağlamak gibi evrensel kabul edilen hedefleri vardı. Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ise; (Sustainability Development Goal) Milenyum kalkınma hedeflerini daha farklı boyutta ele alarak kalkınmanın merkezine sürdürülebilirliği yerleştirmiş ve yaşanan ekonomik ve toplumsal kaygıların dünya üzerinde yaşayan tüm insanların ortak meselesi olduğu vurgusu ile yoksulluğa sebep olan ana nedenlere çözüm bulmak ve küresel kalkınmayı gelecek nesilleri düşünerek planlamalar yapılması hedeflenmiştir.

Sürdürülebilir kalkınma amaç çerçevesinin belirlenmesiyle kalkınma artık sadece ekonomi yönüyle değil, temel insani gereksinimler, iklim değişimleri, çevrenin korunması, adalet, demokrasi, temel hak ve özgürlüklerin pozitif değişimi ve gelişimi ile tanımlanmasını sağlamıştır.

Küresel kalkınmanın yeni hedefleri olarak da belirlenen 17 temel amaç aşağıdaki gibidir.



<sup>13</sup><https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>, Erişim Tar.: 16.07.2020



Küresel Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nde özetle; Dünya'da yoksullukla etkin mücadele edilmesi, tabana yaygın ekonomik büyüme sağlanması, eğitim, sağlık, sosyal koruma ve işsizlik gibi birçok beşeri ihtiyacın adaletli olarak karşılanması, kadına yönelik şiddetin azaltılması, kız ve erkek öğrencilere eşit ve daha kaliteli eğitim verilmesi, bebek ölüm oranlarının düşürülmesi toplu taşımacılığın geliştirilmesi, yaşanabilir konut sağlanması ve bütün bunları doğayı suiistimal ederek değil daha etkili koruyarak yapılması hedeflenmiştir.

Birleşmiş Milletlerin (BM), Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nde ortaya konulan maddelerin birçoğunun İslami finans felsefesi ile mükemmel bir şekilde uyumlu olması birçok islami finans uygulayıcısı ve akademisyenin ilgisini çekmiştir.

(Zarrouk, 2015); İslami finansın kâr-zarar paylaşımına dayalı ekonomi anlayışı, kolektif dayanışmaya verdiği önem ve kaynak mobilizasyonu için sukuk gibi çeşitlendirilmiş finansal enstrümanlarının olması SKH programları için kullanılabilir alternatif yöntem olduğunu belirtmiştir.

(Ahmed, Mahmoud, Verbeek, & Farida , 2015); Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri kapsamında, İslami finans kurumları ve sermaye piyasalarının, yoksulların finansal istikrarı ve kalkınması için neleri yapabileceklerini yönünde hazırladıkları detaylı raporda; 2015-2030 yılları için öngörülen Sürdürülebilir Küresel Kalkınma programının başarılı olabilmesi için ön önemli kriterin selefi Milenyum Kalkınma Planı'na kıyasla eşi benzeri görülmemiş kaynak mobilizasyonu altyapısına sahip olması gerektiğini belirtmişlerdir.

SKH'lere ulaşmak için hibeler, imtiyazlı krediler ve ticari kar olarak fiyatlandırılmış finansman araçlarının karışımı doğru kullanılmak ve SKH programlarını doğru kaynak mobilizasyon yöntemleri ve platformlarıyla eşleştirilmelidir. İslami sosyal yatırım

uygulama araçları olan zekât, karz-ı hasen ve vakıflardan yararlanma konularında verilen önerilerin uygulanabilirlik açısından günümüz koşullarına uygun olması gerekmektedir.

Aşağıdaki tabloda SKH programlarının, hangi İslami kaynak mobilizasyonu araçları vasıtasıyla başarıya ulaştırılacağı ve bunlar ile ilgili uygulama önerilerine yer verilmiştir.

**Tablo 5.1: BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ve Önerilen İslami Mikrofinans Araçları**

Önerilen İslami Kaynak Mobilizasyonu Aracı		Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi No	Program
1-Ticari Fiyatlandırılmış Krediler: İslami finans yöntemleri. (Sermaye faydalanıcılarından iade edilen fonlar, sermaye sağlayıcılara ana sermaye üzerine eklenen piyasa fiyatlı kar.	Ekonomik Güçlendirme Fonu Kalkınma Vakfı	SKH # 1: Yoksulluk	Ekonomik Güçlendirme  Programı: Değer Zinciri İçinde İslami Mikrofinans
	1.Yatırım Sukuku  2. İki Aşamalı Murabaha	SKH # 7: Erişilebilir Temiz Enerji SKH # 9: Yenilikçi Sanayi ve Altyapı Gelişimi SKH # 8: İnsana uygun iş ve Ekonomik Büyüme	1.Kamu Özel Ortaklığı  2.Küçük ve Orta Büyüklü İşletmelere Finans Hattı
2-Hibeler: Zekât (Zenginlerden yoksullara direkt fon transferi; Sermayedara anapara ve karın geri ödemesi yapılmaz)	Zekât Platformu	SKH # 2: Açlığa son SKH # 5: Cinsiyet Eşitliği SKH #10: Ülkelerin arasındaki eşitsizliği giderme	Açlığı ortadan kaldırmak için Mikrofinans kullanıcılarına destek olmak  Gıda karnesi, Sosyal güvenlik sistemi gibi sosyal transferlerin haricinde Servet dağılımı programı
3-Karz-ı Hasen: Anapara ve kar marjı geri döner. Kar fon kullananlar lehine programlar için harcanır. Anapara	-Sistem içi geçerliliği olan para birimi (Complementary Currency)	SKH #3: Sağlık SKH #4: Eğitim SKH #6: Temiz Su ve Arıtma SKH #11: Sürdürülebilir Şehirler	Sosyal Yatırımlar ile ilgili öncü programlar (Tablo:5:3'de gösterilecektir.)



Önerilen İslami Kaynak Mobilizasyonu Aracı		Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi No	Program
fon sağlayıcıya iade edilir.	-Kitle/grup fonlaması (Crowdfunding)  -Para Vakıfları		

**Kaynak:** (Gündoğdu, 2018)

Yoksulluk tanımlamaları ve çözüm önerileri genellikle kent yoksulluğu üzerinden yapılır ancak bu tanımlamayı kırsal kesimde yaşayan yoksulların şehire göç etmeden önceki sürecini de ele alarak genişletmek gerekir. Bu aşama değerlendirilmeden yapılan yoksulluğa karşı çözüm önerilerinin başarıya ulaşma şansı düşük olur. Çünkü şehire göçen yoksullar ekonomiye katma değer sağlayacak beceri geliştirme fırsatları olmayabilir. Mikrofinans programları tarım ve diğer üretim kollarında islami kar-zarar ortaklığı prensibi işletilerek yürütülmesi kalkınma somut bir ivmelenme oluşturmaktadır (Wilson, 2007) .

Özellikle, girdi malzemelerinin grup olarak satın alınması ve grup olarak ürünlerin satışı, çiftçilere ve mikrofinans kurumlarına önemli pazarlık gücü vermektedir. Böylece yüksek kar marjları elde etmek mümkündür. Bu tür durumlarda, bir ekonomik güçlendirme fonu, yoksulluğu daha da azaltmaya yardımcı olabilir (Gündoğdu, 2018).

Bu önerinin uygulanmasına örnek olarak, Ülker Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ülker'in Anadolu Haber Ajansı'na 26.08.2020 tarihinde verdiği röportajı gösterebiliriz. Söz konusu röportajda; *"Sözleşmeli tarım ve alım garantisi ile 500 bin aileye imkan sağladıklarını, çiftçilere ayrıca avans verdiklerini, düşük maliyetli finansman sağladıklarını, maliyetlerin düşmesine yardımcı olduklarını, Şok Marketler'in de sözleşmeli tarım yaptığını ve tarladan rafa ulaşana kadar yüzde 10-20 kayıp verilmesinin önüne geçilmesi için çalışmalarını sürdürdüklerini"* belirtmiştir. (Anadolu Haber Ajansı, 2020)

### 5.1 Ticari Fiyatlı Krediler (İslami Finans Modelleri)

Ekonomik faaliyet oluşturmak için hibeler ve imtiyazlı krediler ekonomiyi yanlış yönlendirmekte ve kaynakları verimsiz işlemlere tahsis etmektedir. Bu nedenle bir finans stratejisi olarak kaynak mobilizasyonu ile ilgili önerilerin ilki yukarıdaki tabloda belirtildiği ticari fiyatlı kredilerdir. Burada anapara ve kar marjı mikrokredi

kullanıcısı tarafından fon sağlayıcılara geri ödenir. Bu tür kredilerin amacı finansal erişime uygun ortam oluşturmaktır. Katma değer sağlamak için, bu tür programlar piyasa oranları ile uyumlu rakamlarda finanse edilmelidir. Yoksul insanlara uygun bir finansal ortam sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin kaynağı olabilir. Ekonomik güçlendirme, hiç kimseyi dışlamayan İslami finansın entegre bir yaklaşımıdır. Burada amaç islami finans yöntemlerini kullanarak düşük gelirli marjinal gruplarla, işsiz gençlerle ve üretken ailelerle ekonomik faaliyetlerde bulunarak yoksullar ile birlikte yatırım yapmaktır (Gündoğdu, 2018: 383-384)

Ekonomik güçlendirme kavramı birden fazla ülkede uygulanmış ve çok cesaret verici sonuçlar vermiştir. Ekonomik projelerin daha kapsamlı ve istikrarlı olması nedeniyle fon sağlayıcıları, fon kullanıcıları ve ortaklıklar için daha karlı ve daha az risklidir. Yoksullukla mücadelede ve sosyal güvenlik ile kalkınmanın sağlanmasında daha çok etkilidir. Bu kavramın esas anlamı yoksulların önündeki engelleri kaldırarak onların ekonomik değer zincirine dahil edilmesi ve böylece kendi rızıklarını elde edebilmelerini sağlamaktır. Buna göre, İslami mikrofinansla göre yoksulların ihtiyaçlarını sadece maddiyat bakış açısıyla değil çok boyutlu olduğunu varsayarak değerlendirmek gerekir. Yoksulluk daha çok, büyük üreticilerle rekabet edememe, ölçek ekonomilerine sahip olamama pazara erişememe ve en önemlisi finansal gelişimi destekleyici altyapılara sahip olamamak ile ilgisi vardır.

Ekonomik güçlendirme özünde İslami bir mikrofinans programının hedeflerini içerir ancak birçok nedenden dolayı İslami mikrofinans olarak adlandırılmamaktadır. Bunun nedeni mikrofinans kredi programlarının amaçlarını aştıkları ve bunun islami finans ile ilgili mi geleneksel finanstan kaynaklı mı olduğu yönünde devam eden tartışmalardır. Konvansiyonel mikrofinans kurumlarının karlılık hedefiyle yürüttükleri çalışmalar yoksulların durumlarını daha da kötüleştirdi. Mikrofinans kurumları verdiklerin kredilerin girişimcilere katma değer katıp katmayacağını veya rekabet avantajı saylayıp sağlamayacağını düşünmeden yoksullara müşteri gözüyle bakarak faaliyet yürütmektedir. Bazı durumlarda MFK'lar ince bir hile ile %200'e varan faiz ile borçlandırmaktadır. Örneğin verdikleri kredilerin geri ödemesini günlük 1 ABD doları ile küçük göstermekte ancak bu ödemelerin yıllık toplam faizi nerdeyse %200'e varmaktadır. Finansal okuryazarlığı düşük alan yoksul kredi kullanıcıları bunu anlamamaktadır (Sinclair, 2012).

Yoksullar genellikle mikrofinans kredilerini yiyecek tüketimi ve diğer temel ihtiyaçları için harcamaktadır. Mikrokredi programlarının başarısız olma sebeplerinden biri de budur. Bunun sonucunda yoksullar kredi ödemelerinde temerrüde düşmekte ve hayatlarının geri kalanında finans kurumları tarafından sermayeye erişimleri kısıtlanarak cezalandırılmaktadır. Ekonomik güçlendirme kavramı ile çiftçilerin temel ihtiyaçları zekât parası ile giderilir iken kullanılan finansmanları sadece işletmeleri için kullanmaları sağlanır.

(Kahf M. , 2004)'ın belirttiğinin aksine zekâtı, karz-ı hasen gibi çiftçilere ödünç verme önerisinden farklı olarak, Zekât, çiftçileri sigortalamak veya onları kurtarmak için değil, geleneksel bağlamında karşılıksız olarak geri dönüşü beklenmeden kullanılmalıdır. Sahadaki uygulamalar göstermektedir ki, çiftçiler kullandıkları finansmanın kaynağının zekât olduğunu veya zekât parasıyla borçlarının ödeneceğini öğrendiklerinde temerrüde düşme eğilimleri artmaktadır<sup>14</sup>

(Çizakça, 2004; Ahmed H, 2011 ve Kahf M, 2004) İslami mikrofinansman uygulamaları için para vakfı modellerini önermektedir. Bu model önerisinde bir ekonomik güçlendirme fonu altında harekete geçirilen kaynaklar, mikrofinans yatırırlır ve ticari bir getiri sağlanması hedeflenir. Bir diğer amaç, indirimli girdi fiyatları, adil hasat fiyatları ve mikro tekâfül yoluyla yoksulların finansmana erişimini sağlayan bir kartopu etkisi yaratmaktır. Sonuçta, yoksullar, doğru bir şekilde yönlendirildikleri ve büyük firmalara karşı rekabet etmek için eşit fırsatlara sahip oldukları takdirde değer katabilecek iş ortakları haline gelirler.

**Tablo 5.2: Ekonomik Güçlendirme Temelli İslami mikrofinans ve Geleneksel Mikrofinans Arasındaki Farklar**

<b>Geleneksel Mikrofinans</b>	<b>Ekonomik Güçlendirme Temelli İslami Mikrofinans</b>
Temel ihtiyaç finansmanı	Birkaç temel ihtiyaç vardır: proje fırsatlarına erişim, ortaklıklara erişim, altyapılara erişim, finansmana ve piyasalara erişim.
Toplumdan soyutlanmış yoksul kredi borçlusu	Gelir artırım potansiyeli yüksek toplumdan soyutlanmış yoksul iş ortağı

<sup>14</sup>İslam Kalkınma Bankası tarafından Hartum bankası aracılığıyla sağlanan kredilerde çiftçilere kaynağın Zekât olduğu bildirildikten sonra tarımsal mikrofinansın başarısı öncesine oranla ortadan kalkmıştır.

Geleneksel Mikrofinans	Ekonomik Güçlendirme Temelli İslami Mikrofinans
Yoksullar gelir durumlarını düzeltmeler bile işlem masraflarından kurum kazanç elde eder.	Katılımcı finansmanı uygulanır. İşlem masrafları yoksullardan alınır ancak ortaklık yapılan işin kara geçmesinden sonra alınır.  Etik finans kurallarına uyulur.
Bireysel mikro proje-mikro finansman	Mikro projeler, orta ölçekli projeler, entegre projeler, küçük ve orta ölçekli işletmeler, büyük projeler, mikro/küçük/ büyük finansman.
MFK'lar finansmanı üstlenir.	MFK'lar sosyoekonomik aktördür.
MFK'lar müşterileri ile kısa vadeli çalışır.	MFK'lar müşterileri ile ortaklığa girdikleri projenin doğasına göre kısa, orta ve uzun vadeli çalışır.
Müşteriler kendi projelerini yürütür.	MFK'lar müşterilerini yetkinlik kazanana kadar proje yönetiminde destekler
MFK'lar finansmanı yönetir.	MFK'lar, değer zincirlerini uzman ortaklıklar ile birlikte yönetir.
Mikrokredi	Bir nevi finansal mühendislik yaparak projelere karlılık sağlayacak en uygun islami finansman yöntemleri bulmak

**Kaynak:** (Gündoğdu, 2018)'nin; Abdelzaiz Clausi'nin saha çalışmalarından elde ettiği bulgular.

Ekonomik güçlendirme fonları, yoksullarla birlikte yatırım yapmak için ticari amaçlar ile kurulmuştur. Bu bakımdan kavramsal olarak kalkınma vakfına benzer. Vakıf bağışları sosyal refah için büyük potansiyele sahiptir. Geleneksel olarak, bu tür hayırsever bağışlar genellikle arazi ve emlak şeklindedir. Ancak yoksulları desteklemek için nakit para şeklinde kurulan vakıflara da izin verilmekte ve bu tür vakıflar para vakfı olarak adlandırılmaktadır. (Kahf M. , 2000)

Geleneksel para vakıfları getiri garantisi olan alternatif finansal kaynaklara erişebilen organize sektör projelerine yatırım yapmakta ve kazançlarını tekrar yoksullar için harcamaktadır ancak kalkınma vakıfları organize sektörden olsun ya da olmasın finansmana erişemeyen gelecek vaat eden projelere özellikle yatırım yapmaktadır.

Uygulanabilir fırsatlara doğrudan yatırım yapma yaklaşımı benimsendiğinde, yoksulluğun azaltılması üzerindeki etki artar çünkü bu tür yatırımlardan elde edilen getiri yine yoksullara harcanır. Ekonomik güçlendirme fonu kaynakları, sermayesi bağışçı ülkeler, ulusal ve uluslararası finans kurumlarının, kurumsal sosyal sorumluluk

programları ve zekâtтан oluşan kalkınma vakıflarıdır. İslami kurallara göre zekât doğrudan servet transferi olması gerektiği için kar amaçlı ticari işlemlerde kullanılmamalıdır.

Değer zinciri üzerindeki etkisini genişletmek için, aşağıdakiler için de daha fazla proje geliştirilmesi gerekir.

SKH # 7 Uygun Fiyatlı Enerji

SKH # 8 İnsana Yakışır İş ve Ekonomik Büyüme

SKH # 9 Endüstriyel Yenilik ve Altyapı Geliştirme

Kaynakların ve emeklerin katma değer oluşturan ve değer katan bu üç SKH projelerine ayrılmasını sağlamak için uygun piyasa kar oranları kullanılmalıdır. Altyapı geliştirme ve temiz enerji projeleri istisna ve icare araçlarını kullanarak kamu-özel ortaklığı girişimleri altında yürütülebilir.

İstihdam ve ekonomik büyüme sağlanacaksa, küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'ler) mali kaynaklar şeklinde desteğe ihtiyacı vardır. Bu bağlamda, iki aşamalı murabaha, KOBİ finansmanı ve kaynak seferberliği için en verimli araçtır. İstihdam ve ekonomik büyüme sağlamanın bir diğer yolu küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'ler) mali kaynaklar şeklinde desteklenmesidir. Bu bağlamda, iki aşamalı murabaha, KOBİ finansmanı ve kaynak seferberliği için en verimli araçtır. Kamu-özel ortaklıklarının sayısını artırmak ve yatırım yapılacak sermayeyi toplamak için yatırımcıların verdiği finansmanı anlaşılabilir kar oranları ile taksitle geri aldığı yatırım sukukları ihraç edilebilir. Ayrıca 15-20 yıllık vade sonunda tam geri ödemeyi beklemek yerine süreç içerisinde yeni projelere başlayabilir.

Geri ödeme başladıktan sonra, yatırımcıların finansörlere götürü meblağlar verdiği yatırım sukuk'u ihraç edilebilir. Bu nedenle, yatırım açığını kapatmak için özel sektör kaynaklarını dahil etmek önemlidir. Kamu-özel ortaklığı finansmanı kamu maliyesinden ilk bakışta daha pahalı görünebilir ancak uzun vadeli fayda-maliyet analizi, proje tamamlandıktan sonra proje üretim ve bakımındaki maliyet verimliliğinin, daha yüksek finansman maliyetine bakılmaksızın kamu-özel ortaklığını kamu maliyesinden daha ucuz hale getirdiğini kanıtlamaktadır.

Bu sayede Ekonomik güçlendirme fonlarının geri dönüşü ve ekonomik güçlendirme programları SKH #7-8-9'u destekleyebilir (Gündoğdu, 2018: 385-386.)

## 5.2 Hibe Kaynakları ( zekât )

Kaynak mobilizasyonu önerilerinin ikinci kategorisinde hibe kaynakları bulunmaktadır. İslam'da ana hibe kaynağı, zenginlerin servetini yoksullar ile paylaştığı bir zorunluluk olan zekât tır. Bu finansman kaynakları sermaye sağlayıcılara iade edilmez.

Açlık ve eşitsizliğe çözüm olarak bir servet dağıtım mekanizması olan zekâtın yanı sıra İslam'da gönüllülüğü içeren sadaka mekanizması da vardır. Zekât yıllık olarak toplanmakta ve net servetlerinin %2,5'ine tekabül etmektedir.

Her yıl gelirden değil, net değerden toplandığı için, zekât sadece açlık ve eşitsizlik konularını ele almakla kalmaz, aynı zamanda çok az sayıda insan arasında döngüleşecek büyük sermaye birikimini toplumun bir kesiminde kümüle edilmesini engellemekte, yoksul kesimlere de bu varlığın kanalize edilmesini sağlamaktadır. Bu sayede bütün üretim faktörlerinin sadece bir zümrenin tekelinde bulunması engellemekte sermaye eksikliği olan toplumun diğer kesimlerine fırsat sunmaktadır.

Zekât, açlık ve eşitsizlik konularını doğrudan ve dolaylı etkiler. (1) Zenginliğin yoksul ve muhtaç insanlara doğrudan aktarılmasının etkileri, (2) Üretim faktörlerinin birkaç kişinin elinde birikmesini engelleyerek fiyatlarda bir düşüşü sağlayarak yoksulluk ve fırsat eşitsizliği hafifletmek. Sadaka islam ülkelerinde açlık ve eşitsizliğe karşı bir çözüm önerisi olarak sunulmamıştır. Sadaka, aniden ortaya çıkan korkunç durumların sonuçlarını düzeltmek için sadece acil durumlarda kabul edilebilir. Toplumda yoksulluk ve muhtaçlık durumunun uzun sürmesi durumunda insanlar kitleleri sadaka bağımlısı olmaya teşvik etmek yerine bu tür sorunları çözmek için çaba gösterilmelidir. Burada ana hatlarıyla belirtildiği gibi bu tür uzun süreli yoksulluk koşullarına çözüm olarak kaynakların ekonomik güçlendirme fonları ve kalkınma vakıfları ile harekete geçirildiği İslami mikrofinans programlarının oluşturacağı ortamlarla bir çözüm bulunabilir

Zekât, fakirlerin hakkıdır ve zenginlerin varlıklarındaki paylarını temsil eder. Zekât kaynağı yoksullara yatırım yapma amacıyla toplanmamalıdır. Zekât parası doğrudan fakirlere verilmelidir. Bununla birlikte, zekât ekonomik güçlendirme programlarını

desteklemek için kullanılabilir. Örneğin, ailelerini doyurma baskısı altında yaşayan yoksul insanlar, mikrofinans kredilerini öncelikle temel ihtiyaçlarını gidermek için kullanırlar; bu nedenle aldıkları kredileri gelir artırıcı faaliyetlerde kullanamazlar. Bu nedenle, zekât ekonomik güçlendirme fonlarını tamamlayıcı bir araç olmalıdır.

Mikrofinans kullanıcılarının muhtaçlık derecesinde yoksul olmaları durumunda girişimlerini geliştirmek için mikrofinans kullanılırken diğer yandan kendilerini ve ailelerini beslemeleri için Zekât parasını destek olarak verilebilir.

Yapılan istatistiki araştırmalara göre, dünya genelinde insanlar sahip oldukları mal veya servetlerinin 40'ta birini zekât olarak bağışlamaları durumunda bütün dünyada yoksulluğun ortadan kalkacağı kanıtlanmıştır (Bilen, 2016).

Ne yazık ki zekât toplama oranları tatmin edici değildir. Zekât toplama konusu akademik çalışmaların konusu olmuştur. Örneğin Kahf, Pakistan, Yemen ve Suudi Arabistan'da zekât toplama oranının gayri safi yurtiçi hasılanın (GSYİH) yalnızca % 0,3 ve % 0,4'ü arasında olduğunu belirtmiştir (Kahf M. , 1999).

Ayrıca, Shirazi ve arkadaşlarının hesaplamasına göre zekât toplama oranı kurumsal düzenlemeler ile yıllık olarak GSYİH'nın maksimum % 1,8 ile 4,3'ü arasında değişebileceğini göstermiştir (Shirazi & Found Bin Amin, 2009). İnsanların zekât toplama ajanslarına güvenmemesi ve verimli toplama kanallarının olmaması, bu kadar düşük Zekât toplama seviyelerinin iki nedeni olabilir.

### **5.3 (Karz-ı Hasen)**

Kaynak mobilizasyonu tekliflerinin üçüncü aşmasında Karz-ı Hasen bulunmaktadır. Toplanan fonlar yatırım için harcanmakta ve oluşan kâr payı tekrar SKH programlarına harcanır. Sadece anapara rab-ül mal'a geri ödenir. İslam'da genel bakış açısı faizsiz kredi olan karz-ı hasen'in hibeden daha iyi olduğu yönündedir.

Kuran'ı Kerim'de Hadid Suresi 11. Ayette; “Kim Allah'a güzel bir ödünç (karz-ı hasen) takdiminde bulunursa, Allah da onun karşılığını kat kat artırır. Ayrıca ona cömertçe verilecek bir mükâfat da vardır.”

Kuran birçok ayette inananlara verilen öğütte; toplumda uzun süren ekonomik sorunları gidermek ve yoksulluk kısır döngüleri kırmak için faizsiz kredi (karz-ı hasen) vermeye teşvik etmektedir. Sadaka ise acil durumlar içindir. Bu nedenle İslami finans

bazı SKH programları için önerdiği çözüm karz-1 hasen çerçevesinde şekillenen imtiyazlı kredilerdir. (Iqbal & Mirakhor, 2007) önerdiğinin aksine karz-1 hasen'i mikrofinansın karlı faaliyetleri için kullanmamalıdır. Karz-e hasen'in geleneksel bakış açısıyla kullanılması, teşvikli kredilere bağımlı olan gelişim programları yaratacaktır. Ayrıca temel ihtiyaçlar ile yakın bağlantılı SKH programlarını ticari fiyatlı krediler ile desteklemek fiyat artışlarına yoksulların sömürülmesine sebep olabilir.

Dahası zekât, açlık ve eşitsizlik konularına müdahale etme amacıyla doğrudan bir para transferini hedeflemektedir. Aşağıdaki SKH programlarında kullanılmaması gerekir.

SKH #3: Sağlıklı ve Kalite Yaşam

SDG #4: Eğitim

SDG #6: Temiz su ve Arıtma

SDG #11: Yaşanabilir Şehirler

Yukarıdaki SKH'ler farklı bir bakış açısıyla karz-1 hasen gibi imtiyazlı kaynaklarla ele alınmalıdır. Karz-1 hasen'de geleneksel bakış anaparanın iadesidir. Ancak, Karz-1 Hasen'in alıcılarının yoksulluk kısır döngüsünü kırması için herhangi bir geri ödeme yükümlülüğü olmamalıdır. Birçok durumda, yoksullar düzenli ödeme araçlarına sahip değildir. Bu durum yukarıdaki dört SKH ile ilgili olabileceği gibi diğer sosyal yatırım programları için de geçerlidir.

**Tablo 5.3: Sosyal yatırımlar için öncü programlar**

Program Adı	Tanımı
Yoksullar için temel eğitim	Programın ana hedefi, yetersiz hizmet alan, yoksul ve toplumun dezavantajlı kesimindeki çocuklar için ücretsiz, kaliteli, temel eğitim hizmetlerine erişim sağlamaktır. Burada amaç; ilkokulu tamamlama oranlarını artırmak, ileri eğitim seviyelerine geçişlerini kolaylaştırmak öğrenme kapasitelerini geliştirmek ve okul yönetimi yapılarını güçlendirmek
Göz Bozukluğu	Az gelişmiş ülkelerde katarakt sorununu ele almak ve göz ile ilgili bilimlere desteklemek
Doğum hatalarını azaltmak	Program ile doğum hatalarını önlemek için doğum eğitimi desteklenmektedir. Burada amaç kadınları doğrudan tedavi, rehabilite ederek topluma yeniden entegrasyonunu sağlamaktır.



Program Adı	Tanımı
Kuraklıkla mücadele	Kırsal kesime sürdürülebilir kalkınma getirmek
Sürdürülebilir köy programı	Programın temel amacı, düşük maliyetli, sürdürülebilir ve toplum liderliğindeki müdahalelerin yardımıyla alandaki aşırı yoksulluğu azaltmaktır. Programın kapsamı doğrudan bağlantılı sektörlerle yatırımı içerir; (1) tarım ve hayvancılık, (2) temel eğitim, (3) temel sağlık hizmetleri, (4) kırsal altyapı (5) iş geliştirme (6) kadını güçlendirme (7) temiz su ve uygun arıtma yöntemleri ile çevrenin korunması
Yoksulluğun azaltılması için Mesleki eğitim programları	Yaygın eğitim, mesleki eğitim veya mikrofinans hizmetlerine erişim yoluyla okuma yazma bilmeyenlerin ve yoksulların okuryazarlık yetkinliklerini, iş becerilerini ve üretkenliklerini geliştirmek
Uygun fiyatlı konut programları	Yoksulların ev sahipliğini desteklemek için ödenebilir aylık taksit ödemeleri için kaynakları kullanmak

**Kaynak:** İslami Kalkınma ve Dayanışma Fonu

Tablo:5.3’de temel ihtiyaçlar sağlık, eğitim ve barınma ile ilgilidir. Bu alanda yapılan çalışma sonuçları göstermektedir ki faizsiz teşvikli kredilere rağmen yoksullar aylık düşük miktarlarda dahi geri ödeme yapmakta zorlanmaktadır. Yoksulların bu sorunları çözülmezse, küresel değer zincirlerine entegre olamazlar ve kendilerine yetecek gelire sahip olamazlar. Öncelikle yapmamız gereken çalışabilecekleri ve kendilerine yetebilecekleri yönünde onlarda güven ve bilinç oluşturmaktır. Yoksullar, uygun fiyatlı bir konut programı için gerekli olan 100 ABD doları taksit ödemelerini bile yapamayabilirler. Tek çözüm fon kaynaklarını karz-ı hasen kavramıyla toplamak ve toplanan fonları ticari olarak fiyatlı işlemlere yatırmak, oluşan karları uygulamaya yardımcı olmak için kullanmaktır. Ne yazık ki, genel eğilim zekât fonlarını bu tür kullanımlar için toplamaktır. Yoksullara yapılan yatırımlar için zekât parası kullanmak uygun değildir. Zekât doğrudan fakirlere dağıtılmalıdır. Bu nedenle, karz-ı hasen anlayışımızı, kaynakları SKH ile ilgili projelere veya yatırımlar için sukuk anlayışında kullanmak için değiştirmeliyiz. Böyle bir yaklaşım kalkınma projelerini ve istihdamı desteklerken, karz-ı hasen'in getirileri sağlık, eğitim ve barınma ile ilgili programları desteklemek için kullanılabilir. Daha önce belirtildiği gibi, burada dile getirilen sorunlar ekonomik yoksunluk ile ilgili vicdani yönlere sahiptir. İslamın maksad perspektifinden, ilgili programlar ticari olarak fiyatlı kredilerle finanse edilmemelidir.

Buna ek olarak Ekonomik güçlendirme programlarını finanse etmek için karz-ı hasen ile diğer yenilikçi kaynak araçları kullanılmalıdır. Ekonomik güçlendirme fonlarının ve karz-ı hasen fonlarının getirilerini ticari olarak fiyatlandırılmış krediler ile sağlık, eğitim ve barınma programlarına harcanmalıdır. Karz-ı hasen toplamak için en iyi kaynak mobilize araçları; grup fonlaması, para vakıfları, para vakfı sukukları ve mikrofinans içinde tanımlı para birimidir.

Bu enstrümanlarla toplanan para, ticari getiri amacıyla ekonomik güçlendirme fonlarına, kalkınma vakıf fonlarına, yatırım sukukuna ve ticari getiri için iki aşamalı murabaha'ya yatırılabilir. Oluşan kar sağlık, eğitim, programlarının yürütülmesine destek olmak için kullanılabilir. Böylece yoksul insanların üzerindeki temel ihtiyaçlarını giderme baskısı hafifletilerek kendi işlerine odaklanmaları sağlanır.

**Tablo 5.4: Hadis-i Şerif ile Ekonomik Güçlendirmeye Bir Örnek**

	<b>Hadis-i Şerif</b>	<b>İslami Mikrofinans Programının Özellikleri</b>
1	Ensari bir zat gelip Resulullah (sav)'dan birşeyler istemişti.	En yoksul kesimin mikrofinans programına erişmesi
2	"Evinde hiçbir şey yok mu?" buyurdular. Adam: "Evet, dedi. Bir çulumuz var. Bir kısmıyla örtünüp, bir kısmını da yaygı olarak yere seriyoruz. Bir de su içtiğimiz kabımız var."	Yoksulun finansal durumunun dikkatli şekilde değerlendirilmesi; empati yaparak inceleme
3	"Onları bana getir!" diye emrettiler. Adam gidip getirdi. Peygamberimiz esyaları eline alıp: "Şunları satın alacak yok mu?" buyurdular. Bir adam: "Ben bir dirheme satın alıyorum" dedi. Resulullah (sav): "Bir dirhemden fazla veren yok mu?" dedi ve iki-üç sefer tekrarlayarak (açık artırmaya çıkardı). Orada bulunan bir adam: "Ben onlara iki dirhem veriyorum." dedi.	Faydalanıcının (müşteri) atıl durumdaki varlıklarının gelir getirici hâle dönüştürülmesi; titiz bir değerlendirme ile (açık artırma yöntemi ile fiyat keşfine dayalı) geniş bir topluluğun sürece dâhil edilmesi
4	Resulullah (sav) eşyaları ona sattı. İki dirhemi alıp Ensari'ye verdi ve: "Bunun biriyle ailen için yiyecek al, onlara ver. Diğeriyle de bir balta al bana getir!" buyurdular.	Temel ihtiyaçların öncelikli olarak karşılanması ve artan meblağ ile üretken varlıklara yatırım yapılması

	<b>Hadis-i Şerif</b>	<b>İslami Mikrofinans Programının Özellikleri</b>
5	Adam gidip bir balta alıp getirdi. Resulullah (sav), ona eliyle bir saplık geçirdi.	Gelir üretiminde programın kapasite geliştirilmesine doğrudan katılımı ve faydalanıcıya teknik destek verilmesi; üst yönetimin programa olan bağlılığı, özverisi
6	Sonra: "Git, odun eyle, sat ve onbeş gün bana gözükme!" buyurdu.	İş planını / gelir üreten projeyi gerçekleştirmek için yararlanıcıya gerekli eğitim vermek şeklinde teknik yardım, faydalanıcının gelir getirici projeyi/iş planını yönetmesi için teknik destek sağlanması; zaman kısıtlaması yoluyla izleme ve geri besleme mekanizması ile etki değerlendirmesi
7	Adam aynen böyle yaptı, sonra yanına geldi. Bu esnada on dirhem kazanmış, bunun bir kısmıyla giyecek, bir kısmıyla da yiyecek satın almıştı.	Faaliyet sonuçlarının şeffaf bir şekilde muhasebe edilmesi ve gelirinin bir kısmını daha yüksek ihtiyaçların karşılanması için serbest bırakılması

**Kaynak:** (Obaidullah & Khan, 2008b) çalışmasından (Özdemir, 2018) tarafından derlenmiştir.

Hadisin sonunda Resulullah (sav): "Bak, bu senin için, Kıyamet günü alında dilenme lekesiyle gelmeden daha hayırlıdır. Dilenmek, serserfil, fakirliğe düşmüş veya rüsvay edici borca batmış hayut elem verici kana bulaşmış insanlar dışında, kimseye caiz değildir." diye buyurmuştur. (Zekat 1641no.lu Hadis, İbn-i Mace, Ticarat 2198 no.lu Hadis)

Yukarıdaki hadis-i şerifte görüldüğü üzere, İslam'ın yoksulluğu azaltma stratejisi yetenekleri ortaya çıkarmaya dönük, kapsamlı ve çok boyutludur. Temelinde eldeki imkânlar kullanılarak üretime, ticarete, emek değere dayalı gelir getirici faaliyetlerde bulunulması yatmaktadır. Karşılıksız sosyal yardımı istemek ancak tüm şartları zorladıktan sonra elinden bir şey gelemeyecek durumda olan kişiler için uygun görülmektedir. Bununla birlikte, nasıl gelir elde edilebileceğine yönelik tavsiyede

bulunma, yetenekleri ortaya çıkarma, motive etme ve sonrasında ortaya çıkacak ürünün pazarlanması gibi iŖ süreçlerinin kurgulanması yoksulluğun giderilmesi sürecinde önemli yapı taŖlarındandır.



## ALTINCI BÖLÜM

### DEĞERLENDİRME VE TARTIŞMA

Dünyanın bir kısmında devasa ekonomik faaliyetler ve yüksek refah seviyesi yaşanırken, çalışmamızdaki verilerden de anlaşılacağı üzere dünyanın geri kalan önemli bir bölümü ciddi yoksulluk ve sefalet içinde yaşam mücadelesi vermektedir. Yoksulluğun bu denli yüksek seviyelerde olması sadece gelir ve servetin adaletsiz dağılımından ibaret değildir. Sağlık, eğitim, finansal hizmetlere erişim kısıtlamaları, bölgelere, dinlere, etnisite ve cinsiyete yapılan ayrımcılıklar da eşitsizlik bileşenleri oluşturmaktadır. Bu tür eşitsizlikler yoksulluğa neden olmakla birlikte, günlük hayatın birçok alanında başlıca bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Hız. Muhammed (S.A.V)'in 1400 yıl önce dediği gibi "Öyle bir zaman gelecek ki faiz yemeyen kimse kalmayacak, faiz yemeyenlere de faizin tozu bulaşacaktır." (Ebu Davud, Kitabul Buyu', 3331). Mikrofinans kuruluşlarının fikir ve kuruluş aşamasında küresel sermayenin başat aktörlerinden olan Ford ve Rockefeller vakıflarının düşüncenin gelişmesinde ciddi katkıları olmuştur. Muhammed Yunus da kitabından bundan bahsetmiştir. Bunun dışında Rockefeller Vakfı yakın zamanda Dünya genelinde faaliyet gösteren 1.800 adet mikrofinans kuruluşu arasında bilgi paylaşımını sağlayacak The Microfinance Information Exchange (MIX) programının sistemsel altyapı çalışmalarına \$187,000 dolar bağışta bulunmuştur. MIX programı aracılığı ile MFK'lar kendi aralarında çevrim içi bilgi alışverişinde bulunabilecek kredi kullanıcısı, ürün, bölge coğrafya gibi anlık raporlama sağlanması kurgulanmıştır (Global Impact Investing Network (GIIN)).

Belirtmek gerekir ki kapitalist sistem neredeyse bir yüzyıldır toplumdaki insanı bencilleştirmiş bunu rasyonel insan (homo economicus) adı altında yüceltmıştır. Batı medeniyeti içinde doğan ve gelişen bu rasyonel insan, yine aynı coğrafyada ortaya çıkan ve destek bulan evrim teorisini kendine dayanak almış ve ekonomik gücünü toplumun diğer bireylerini ezmede doğal seleksiyonun kendine verdiği bir hak olarak görmüştür.

Ekonomik kazanç için insani değerlerin hiçe sayılmasını bugüne kadar görmezden gelen ekopolitik artık tek başına bireysel zenginleşmenin sınıra dayandığını ve

dünyanın geri kalan diğer toplumlarını zenginleştirmeden, küresel huzur ve refahı tesis etmeden elde ettikleri zenginliğin devamını sağlanamayacağını anlamıştır.

Bu arayışlar içerisinde yoksulluğu ortadan kaldırmak için son 30 yıldır çeşitli yöntemler deneyen kapitalist sistem en son mikrokredi aracılığı ile düşük gelirli bireylere küçük meblağlı krediler temin edilerek kendi işlerini kurmaları ve topluma yük olmadan bu durumdan kurtulmaları amaçlanmıştır. Ancak geleneksel mikrofinans yönteminin en pürüzlü noktası yüksek faizle finansman sağlamalarıdır. Bu nedenle yoksulların döndürülemez borç yükü altına girmelerine sebep olmuş ortaya eskiyi değiştirecek yeni bir şey çıkmamıştır. Bunun yanında geleneksel mikrofinans kurumları ilk kuruluş amaçlarından oldukça uzaklaşmış hedef kitle seçiminde yoksullardan ziyade düşük gelirli bireylere odaklanarak yüksek karlılığı hedefleyen finansal kuruluşlara dönüşmüşlerdir.

Nihayetinde yoksullara sadece finansman sağlamaktan ziyade onların öncelikle temel insanı ihtiyaçlarının karşılanması gerektiği yönünde küresel mutabakat sağlanmış ve BM'de 2015-2030 yılları arasında kapsayan *Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (Sustainable Development Goals)* programı onaylanmıştır. Söz konusu program yoksullukla mücadele etme konusunda Dünya halklarının bu zamana kadar uzlaşmaya vardığı en geniş kapsamlı küresel planlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Sürdürülebilir kalkınmanın sağlanabilmesi, toplumun bütün gruplarına fırsat eşitliği sağlayacak şekilde, temel hizmetlerin ve gelir dağılımında adaletin sağlanması ile mümkün olabilir. Bu uzun zaman alacak sürecinde gelişim sürecinde ülke içerisindeki yatırım ve istihdam alanlarının tabana yaygın şekilde artırılması ile tüm kesimler bu ekonomik gelişmeden fayda sağlayacaktır. Bu konuda yapılacak çalışmalar ekonomik kalkınmanın temel amaçlarından birisi olan gelir dağılımının adaletinin sağlanmasına da katkı sağlayacaktır. Kalkınmanın devamlılığını sadece yoksulluğu gidermekle değil finansal imkanlara erişiminin geniş kitlelere ulaştırılması ve üretici potansiyeli taşıyan bireylerin istikrarlı bir üretim ve katma değer projeler için teşvik edilmesi ve desteklenmesi ile olacaktır.

Bu bakış açısıyla ele alınınca İslami mikrofinansman sadece bir kredi programı değildir. Toplumun yoksul ve muhtaç kesimlerini de üretim ve hizmet zincirinin içine katacak kolektif kalkınma ve büyüme programıdır. Bunun yanı sıra İslami mikrofinans kurumları, konvansiyonel mikrofinans kurumlarına göre çok daha fazla

kaynak alternatifine ve ürün çeşitliliğine sahiptir. Faiz hassasiyetiyle beraber ahlaki bir ekonomik sisteme dayalı uygulamalarını sürdüren bu kurumlar sadece Müslümanlara değil bütün insanlığa hitap etmektedir.

Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri çerçevesinde, İslami yaklaşımın özü, rekabetin yol açtığı sıfır toplamlı kazanç (zero-sum game) yaklaşımının aksine yoksullar arasında iş birliğini teşvik etmek ve kaynak çeşitliliğini artırarak elde edilecek ürün ve hizmet çıktılarında katma değer yaratmaktır.

İslami Ekonomik güçlendirme, toplumsal ve ekonomik katma değer yaratmak amacıyla yoksulların da üretim ve hizmet değer zincirine katılımına odaklanır ve rekabetten ziyade grup iş birliğini teşvik etmektedir. Uygulamalardan elde edilen sonuçlara göre tarım sektörü katma değer oluşumuna uygun iken kent ekonomisi kayıt dışılığı ve sıfır toplamlı kazancı teşvik eden mekanizmalara sahiptir. İMFK'lar mikrofinans yararlanıcılarını iş ortakları olarak kabul etmelidir. Tüm çiftçiler için tarımsal girdi mallarını indirimli bir fiyata satın alarak, çiftçilerin ürünlerini daha yüksek fiyatlarla toplu olarak satmak için daha hasat sırasında alıcı olarak pozisyonunu belirlemelidir. Böyle bir yaklaşım çiftçiler için hammadde alımlarında maliyet avantajı hasat sonrası satışta ise yine kâr marjı oluşturabilir. Ayrıca bu model ile grup eğitimi ve toplu depolama alanları avantajına sahip olurlar. Bunun yanında bu model değer zincirini destekleyecek farklı altyapılar ile desteklenebilir. Zekât mekanizması ile desteklenmiş finansman ile açlık ve kıtlık ile karsık kasiya olan çiftçilerin temel ihtiyaçlarını kredi kullanarak karşılamasının önüne geçebilir.

Açlık ve gelir eşitsizliği konularıyla doğrudan bağlantılı olan zekât, zenginlerin varlıklarının net değerinin belirli oranını yıllık olarak fakirlere doğrudan aktarılmasıdır. Zekât paraları yoksullara yatırım yapılacağı bahanesiyle kurumlarının hesaplarında uzun süre muhafaza edilmemelidir. SKH programları uygulamasında verilen örneklerdeki gibi zekât ve Karz-ı hasan'ın genel geçer anlayışının değişmesi ve gayret eden çalışan aileler/bireyler için destekleyici finansal ürün olarak kullanılabilmesi gerekiyor.

Karz-ı hasan ise yoksullar lehine işletilecek kaynaklara yatırım yapmak için hesaplarda muhafaza edilebilir. Karz-ı hasan yatırımının getirileri, yoksullara eğitim, sağlık ve barınak desteği sağlamak için kullanılmalıdır. Sadaka SKH programlarının bir parçası

olmamalıdır, çünkü her an meydana gelme olasılığı olan durumlarda acil müdahaleler için kullanılabilir.

Yoksulluk ve istihdamla ilgili uzun süredir tartışılan konular, ticari getiri arayan ve değer zincirlerine odaklanan İslami finans tarafından ele alınmalıdır. Ekonomik güçlendirme kavramına İslami mikrofinans enstrümanlarıyla katma değer sağlandığında ulaştırma ve enerji gibi destekleyici altyapı yatırımları da değer zincirlerini iyileştirmek sürece eklenmelidir.

Ticari fiyatlı krediler, hibeler ve imtiyazlı krediler stratejik yönetim anlayışıyla en uyumlu SKH programlarına yönlendirilmelidir. Ayrıca, kitle fonlaması gibi kaynak seferberliği için bilgi ve iletişim teknolojisi (bit) platformlarının kullanılması, kaynak seferberliği olanaklarını artıracaktır. Ayrıca, bilgi ve iletişim teknolojisi platformlarının kullanılması, grup fonlaması için kaynak çeşitliliği olanaklarını artıracaktır. Bu nedenle kaynak mobilizasyonu platformları düzenlenmeli ve fon sağlayıcıların hakları sağlam bir yasal ve risk yönetimi sistemi içinde korunmalıdır. Fon sağlayıcıları, herhangi bir yolsuzluk veya kötü yönetim olasılığı olmaksızın fonların doğru kullanımı konusunda sağlam güvenceler verilmelidir.

İslam'da yoksulluk toplumsal bir gerçeklik olarak görülse de yoksul bireylerin ve ailelerin gayret, sabır ve dualarıyla bu durumu üzerlerinden atabilecekleri belirtilmektedir. Bunun yanında toplumun da bu kesime destek olması özellikle telkin edilmektedir.

Çağımız kapitalist sistemi yoksulları uçsuz bucaksız ormanlarda oksijensiz, engin okyanuslarda susuz bırakmakta ve bununla ilgili güçlü bir vicdani sorumluluk hissetmemektedir. Tam da bu noktada kapitalist sisteme karşı İslami mikrofinans bir umut olarak devreye girmekte ve arzın nimetlerinin tüm insanlığa yeteceğini savunmaktadır.

İslami mikrofinans yoksulları sömürülecek bir finans kitlesi olarak görmeden ve onları küçümsemekten kapasitelerini ve kabiliyetlerini geliştirmelerine hatta keşfetmelerine öncülük etmektedir. Örneğin, fırsatları tespit edebilme, maliyetleri hesaplama, bütçe hazırlama, ürün ve hizmet pazarlama gibi yeteneklerin kazanılması da hedeflenmektedir. Borca dayalı değil, varlığa dayalı bir yaklaşım taşımaktadır.



Temelinde faizsizlik, eşitlik, yardımlaşma, iş birliği, üretimi ve paylaşmayı teşvik gibi özellikleri barındırmaktadır.

Son olarak çalışmamızın boyutlarını aşan ve konunun daha ileriye götürülmesine vesile olacak hususlardan bahsedilmesi bu alana ilgi duyan ve araştırma yapmak isteyenlere katkıda bulunabilir.

Öncelikle belirtmek gerekir ki çalışmamızda özellikle işlediğimiz gibi kollketif ekonomik kalkınmayı (economic empowerment) baz alan islami mikrofinans küresel mutabakat sağlanmış Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin (SKH) başarıya ulaşmasında ciddi katkılar sunabilir. Bu programı islami finansı Dünya kamuoyuna tanıtmaya fırsatı olarak görmek ve iyi değerlendirmek gerekir. Bu anlamda ilk öneri olarak islami mikrofinans araçları üzerinden SKH programlarına uygun birçok öneri geliştirilebilir. Bu önerilerin işlerliğini test etmek amacıyla öncelikle dar bir sahada uygulamalar yapıp bu uygulamaların devamında daha makro projeler geliştirilebilir.

Bunun yanında konvansiyonel mikrofinans kuruluşlarından hizmet alan kullanıcılara islami mikrofinans hizmeti sunulması durumunda yaklaşımlarının ne olacağı konusu incelenebilir. Dünyada başarı elde etmiş İslami mikrofinans uygulamaları yerinde araştırılıp iş süreçleri daha iyi analiz edilebilir. Bir diğer taraftan Türkiye'deki mikrofinansın büyümesine ilişkin yasal altyapı oldukça zayıftır. Hem konvansiyonel hem de İslami mikrofinansla yönelik ayrıntılı bir yasal çerçeve farklı ülkelerdeki düzenlemeler karşılaştırılarak hazırlanabilir.

Zekât ve vakıf kurumları destekleyici finansal aracı olarak ele alınabilir bu araçlara çağın ihtiyaçlarına yönelik yeni modeller geliştirilebilir. Son olarak konvansiyonel ve islami mikrofinansın yararlanan aynı durumdaki iki farklı kişinin veya ailenin gelişimleri gözlenerek bu programdan istifade edenlerin hayatlarındaki değişimleri inceleyen hem pratik hem de akademik yönü olan çalışmalar literatüre katkı sağlayabilir.

## KAYNAKÇA

- Abdul Rahman, A. (2007). Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking. *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 1-2, 38-53.
- Adıyaman, F. (2019). *Yoksullukla Mücadele Politikaları Ve Mikrofinans Yöntemi*. Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü .
- Ahmed, H. (2002). Financing Microenterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions. *Islamic Economic Studies*, 9(2), 27-64.
- Ahmed, H. (2011). *Waqf- based microfinance: Realizing the social role of Islamic finance*. Kuala Lumpur: CERT.
- Ahmed, H., Mahmoud, M., Verbeek, J., & Farida , A. (2015). *On the Sustainable Development Goals and the Role of Islamic Finance*. World Bank Policy Research Working Paper No. 7266.
- Aidan Hollis , A., & Sweetman , A. (2004, September). Microfinance and Famine: The Irish Loan Funds during the Great Famine. *World Development*(32), 1509-23.
- Akbulaev, N. (2012). *Yoksulluğu Azaltmaya Yönelik Finansman Stratejisi Olarak Mikrofinans*. Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akgül, A. (2006). *Türkiye’de Mikro Kredi Uygulaması*. 05 03, 2020 tarihinde <http://www.israf.org/public/admin/filemanager/uploaded/mikrokredi.pdf> adresinden alındı
- Al- Habshi, S. O. (2005). *Basic Considerations in Determining the Goals of The Firm”*, *An Introduction to Islamic Economics & Finance*,. (S. Sheikh Abod, & S. Syed Omar, Dü) Kuala Lumpur: CERT Publ.
- Algoud, L. M., & Lewis, M. K. (2007). Chapter 3: Islamic Critique of Conventional Financing. M. K. Hassan, & M. K. Lewis (Dü) içinde, *Handbook of Islamic Banking*. Edward Elgar Pub.
- Ali, A. S. (2019). *Faizsiz Mikrofinansın Etiyopya’Da Finansal Büyümeye Ve Fakirlikle Mücadeleye Etkisi*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İslam İktisadı Ve Finansı Anabilim Dalı, İstanbul.
- Alshebami, A. S., & Khandare, D. M. (2015). Islamic microfinance industry in Yemen: Challenges and opportunities. *International Journal of Societal Work*, 1-9.

<https://www.aa.com.tr/tr/sirkethaberleri/holding/yildiz-holding-yonetim-kurulu-baskani-ali-ulker-biskuvilik-bugday-ihrac-edecegiz/659065>  
adresinden alındı

Ascarya, A. (2014). Sustainable Conventional And Islamic Microfinance Models For Micro Enterprises. Jakarta 10350: Center for Central Banking Research and Education, Bank Indonesia.

Asutay, M. (2010). Islamic Microfinance: Fulfilling Social and Developmental Expectation. (I. F. Market, Dü.) *Bloombury Collection*, 25-29.

Ayub, M. (2007). *Understanding Islamic Finance*. West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.

Bahçe, A. B., & Gümüş, Ö. (2016). Kamu Maliyesi Açısından İslamiyet'Te Yoksulluğun Görünümü Ve İslami Mikrofinansın Kullanılabilirliği. *Sosyalve Beşeri Bilimleri Dergisi*, 8(1).

Bakhtiari, S. (2009). Islamic Microfinance, Providing Credit to the Poor: A Case Study of Iran. *International Economics Studies*, 34(1), 99-107.

Bayındır, S. (2005). *İslam Hukuku Penceresinden Faizsiz Bankacılık*. İstanbul: Rağbet Yayınları.

Bilen, M. (2016). Küresel Servet Eşitsizliği: Piyasa veya Devlet Eksenli Çözümde İslam Ekonomisinin Konumu. *Türkiye İslam İktisadı Dergisi*, 3(1), 17-35.

Bilmen, Ö. B. (1999). *Hukuku İslamiyye ve Istılahâtı Fıkhiyye Kamusu*. İstanbul.

Birgivi, T. M. (2001). Risâle li İbtali Vakfi'n-nukûd. 194-195.

Bulut, M., & Korkut, C. (2016). Finansal İstikrar ve Para Vakıfları Etkisi : Rumeli Para Vakıfları Örnekleri. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, 2(1), 55-76.

Celebcioğlu, A. (2017). *Türkiye'De İslami Finansın Tarihi Ve Kullanılan Finansman Yöntemlerinin Karşılaştırmalı Analizi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Chapra , M. U. (2005). *Objectives Of The Islamic Economic Order*.

Cohen, M. (2003). *The impact of microfinance*. Washington, DC : The World Bank.

Çam, M. (2014). *Vakıf Müessesesi ve Para Vakıfları*. Ankara: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası.

Çizakça, M. (1993). *Risk Sermayesi, Özel Finans Kurumları ve Para Vakıfları*. İstanbul.

- Çizakça, M. (2004). *Cash waqf as alternative to NBFIs Bank*. Malaysia, Kuala Lumpur: : Islamic Development Bank, and Islamic Banking and Finance Institute.
- Çubukçu, İ. A. (1973). İslamda Kadın Hakları. *Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 21(1), 37-43.
- Dhumale, R., & Sapcanin, A. (1999). *An Application of Islamic Banking Principles to Microfinance*. Washington DC: UNDP.
- Döndüren, H. (1990). Ebussuûd Efendi'nin Görüşleri. *Altınoluk*(55), 29.
- Döndüren, H. (2005). *Delileriyle Ticaret ve İktisat İlmihali*. İstanbul: Erkam Yayınları.
- Dumlu, E. (2015). XVI. Yüzyıl Osmanlı Uleması Arasında Para Vakıfları Etrafında Cereyan Eden Tartışmalar. *İlahiyat Teknikleri Dergisi*(44), 303-337.
- Dusuki, A. W. (2008). Banking for the poor: the role of Islamic banking in microfinance initiatives. *Humanomics*, 24(1), 49-66.
- El-Komi, M., & Croson, R. (2008). Efficiency of Islamic Finance Contracts: Microfinance Experiments. Q. F. Qatar Faculty of Islamic Studies (Dü.), *8th International Conference on Islamic Economics and Finance*. içinde Center for Islamic Economics and Finance,.
- El-Zoghbi, M., & Alvarez, K. (2015). Understanding Costs and Sustainability of Sharia-Compliant Microfinance Products. *Focus Note*(101).
- El-Zoghbi, M., & Kaylene, A. (2015). Understanding Costs and Sustainability of Sharia-Compliant Microfinance Products. *Focus Notes*.
- Fernando, N. A. (2004, March). Microfinance Outreach to the Poorest: A Realistic Objective? 5(1).
- Feroz, E. H., & Goud, B. (2009). Grameen La Riba Model: A Strategy for Global Poverty Alleviation. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 5(2), 77-100.
- Gökyay, Ç. (2008). *Türkiye'de Mikro Kredi Uygulamaları ve İstihdama Yansımaları*. Uzmanlık Tezi, Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Gündoğdu, A. Ş. (2018). An Inquiry into Islamic Finance from the Perspective of Sustainable Development Goals. *European Journal of Sustainable Development*, 381-390.

- Haron, A., & Hock, J. L. (2007). Inherent Risk: Credit and Market Risks. *In Islamic Finance: The Regulatory Challenge*.
- Hassan, K. (2002). The Microfinance Revolution and the Grameen Bank. *Financial Markets, Institutions and Instruments*(11), 205-265.
- Hollis, A., & Sweetman, A. (1996). *The Evolution Of A Microcredit Institution: The Irish Loan Funds, 1720 - 1920*. Toronto: Department of Economics and Institute for Policy Analysis University of Toronto.
- Hollis, A., & Sweetman, A. (1998). Microcredit: What Can we Learn from the Past? *World Development*, 26(10), 1875-91.
- Hulme, D. (2000, January). Impact Assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice. *World Development*, 28(1), 79-98.
- Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2007). *Qard hasan microfinance (QHMF)*.
- Kabeer, N. (1998). *Can buy me love'? Re-evaluating the empowerment potential of loans to women in rural Bangladesh*. Brighton: IDS Discussion paper series, 363. Brighton.
- Kahf, M. (1999). Zakah: Performance in theory and practice. *Paper presented at the International Conference on Islamic Economics Towards the 21st Century*. Kuala Lumpur.
- Kahf, M. (2000). *Al Waqf al Islami, Tatawwuruh, Idaratuh, Tanmiyatuh*.
- Kahf, M. (2004). *Shari'ah and historical aspects of zakat and awqaf*. Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank.
- Karim, A. (2012). Global Islamic Microfinance Landscape. *Global Islamic Finance Report*. [http://gifr.net/gifr2012/ch\\_25.pdf](http://gifr.net/gifr2012/ch_25.pdf) adresinden alındı
- Karim, N., Tarazi, M., & Reille, X. (2008). *Islamic Microfinance: An Emerging Market Niche*. CGAP Focus Note 49.
- Kaya, S. (2003). Para Vakıfları Üzerine. *Türkiye Araştırmaları Literatür Dergisi*, 1(1), 189-203.
- Kettani, H. (2020). *The World Muslim Population: Spatial and Temporal Analyses*. Singapore: Jenny Stanford Publishing Pte. Ltd.
- Khan, A. A., & Isabel, P. (2010). *The influence of faith on Islamic microfinance programmes*. Birmingham: Islamic Relief Worldwide.

- Khawari, A. (2004). Microfinance: Does it hold its promises? A survey of recent. *Hamburg Institute of International Economics*.
- Korkmaz, E., Baloğlu, B., Sümer, K. K., Oktayer, N., & Çak, N. (2004). *Mikro Kredi Yoluyla Yoksulluğun Azaltılması*. İstanbul Ticaret Odası.
- Korkmaz, T., & Fatih , M. B. (2007). Yoksullukla Mücadelede Mikrofinans Modeli ve Mikrofinans Kuruluşlarının Finansal İşlevleri. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*.
- Kouzegar, M. B. (2013, Winter). The Anthropolgical Ideas of Al-Jahiz. *Islamic Perspectives*(10), 29-37.
- Kumar, S. N. (2006, 04 20). The Making of Debt Trap in Andhra Pradesh. The Hindu. adresinden alındı
- Latife, H. I. (2006). *The Future of Microfinance: Visioning the Who, What, When, Where, Why, and How of Microfinance Expansion Over the Next 10 Years*., The Global Microcredit Summit.
- Ledgerwood, J. (1999). *Microfinance Handbook : An Institutional and Financial Perspective*. Washington, D.C: The World Bank.
- Littlefield, E., Morduch, J., & Hashemi, S. (2003, January). Is Microfinance An Effective Strategy To Reach The Millennium Development Goals? *Focusnote*(24).
- Mahmood, H. T. (2019). *Impact of Islamic Microfinance On Borrower's Income İn Pakistan- A case Of Akhuwat*. Master Thesis.
- Mandavilla, J. E. (1979). Usurious Piety: The Cash Waqf Controversy in The Otoman Empire. *International Journal Of Middle East Studies*, 289-308.
- Mayaoux, L. (2015). *Women'S Empowerment Through Sustainable Microfinance: Rethinking 'Best Practice'*.
- Mcguire, P. B., & Conroy, J. D. (2010, june 17). The microfinance phenomenon. *Asia -Pasific Review*, 90-108.
- Mecelle Genel Hükümler (İlk 100 Madde*. (tarih yok).
- Microcredit Summit Campaign. (2015). Washington, D.C.: The State of the Microcredit Summit Campaign Report.
- Microfinance Barameter 2019*. (2020, 04 23). [http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019\\_web-1.pdf](http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019_web-1.pdf) adresinden alındı

- Mitra, S. K. (2005). *Asking Price of Microfinance Loan to Poor Borrowers*. Anand: Institute of Rural Management Anand.
- Mitra, S. K. (2009). Exploitative Microfinance Interest Rates. *Asian Social Science*, 5(5), 87-93.
- Morduch, J. (1999, December). The Micro Finance Promise. *Journal of Economic Literature*(37), 1569-1614.
- Muhammad Azmi, N. N., & Thas Thaker, M. (2020). Literature Survey on Islamic Microfinance. *Global Review of Islamic Economics and Business*, 23-33.
- Navajas, S., Schreiner, M., & Meyer, R. L. (2000, February). Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia. 28(2), 333-346.
- Obaidullah, M. (2008a). Introduction to Islamic Microfinance. *International Institute of Islamic Business and Finance*, 1-2.
- Obaidullah, M., & Khan, T. (2008b). *Islamic Microfinance Development: Challenges and Initiatives*. Jeddah: King Fahd National Library Cataloging.
- Ocampo, J. A., Derviş, K., & Weingarten, R. (2006). *Building Inclusive Financial Sectors for Development*. New York: United Nations.
- Okumuş, E. (2011, Nisan). Bir Sosyal Eşitsizlik Örneği Olarak Yoksulluğun Dini Meşrulaştırımı. *İlmi Araştırmalar Dergisi*(5), 5-6.
- Özcan. (1997). *Kanuni Dönemi Üsküdar Para Vakıfları*. Doktora Tezi.
- Özcan, T. (2003). *Osmanlı Para Vakıfları: Kanûnî Dönemi Üsküdar Örneği*.
- Özdemir, M. (2018). *Türkiye’de İslami Mikrofinans Üzerine Uygulanabilir Model Önerileri*. Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi , Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Özdemir, M., & Savaşan, F. (2017). Katılım Bankaları İçin Bir İslami Mikrofinans Programı Örneği: Bangladeş İslam Bankası Kırsal Kalkınma Programı. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3), 26.
- Özkan, T. (2019). *Dünya’da ve Türkiye’de Mikro Finans* (1 b.). Ankara: Akademisyen Kitabevi.
- Pamuk, Ş. (2004). Institutional Change and Longevity of the Ottoman Empire, 1500-1800. *Journal Of Interdisciplinary History*, 225-247.
- 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*, 1(2), 61-86.

- Parthasarathy , S. K. (2012). *Examining Microcredit/Microfinance from a Feminist Perspective*. The Association for Women's Rights in Development (AWID).
- Peşkirioğlu, N. (2016, Kasım). 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri: Küresel Verimlilik Hareketine Doğru. *Kalkınmada Anahtar Verimlilik*.
- Pitt, M. M., & Khandker, S. R. (1998). The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter? *Journal of Political Economy*, 5(106), 958-996.
- Pitt, M. M., & Khandker, S. R. (2012). *Replicati Replication: DueDiligence in Roodman and Morduch's Replication of Pitt and Khandker (1998)*. World Bank.
- Rhyne, E. (2001). *Mainstreaming Microfinance: How Lending Began, Grew and Came of Age in Bolivia*. Bloomfiled: Kumarian Presss.
- Riwajanti, N. I. (2013). Islamic Microfinance as an Alternative for Poverty Alleviation A Survey. *Afro Eurasian Studies*, 2 (1&2, Spring & Fall), 254-271.
- Robinson, M. S. (2001). *The Microfinance Revolution Sustainable Finance for the Poor*. Washington, D.C.: International Bank for Reconstruction and Development/THE WORLD BANK.
- Roodman, D., & Morduch, J. (2009). *The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence*. Center for Global Development.
- Roodman, D., & Morduch, J. (2011). *The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence 2009 (Revised)*. NYU Wagner Research.
- Roodman, D., & Morduch, J. (2014). *The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence*. Center for Global Development Paper.
- Schicks, J. (2013). The Definition and Causes of Microfinance OverIndebtedness: A Customer Protection Point of View. *Oxford Development Studies*, 95-116.
- Seibel, H. D. (2003, June). History matters in microfinance. *Small Enterprise Development – An International Journal of Microfinance and Business*, s. 1-4.
- Sezgin, S. Y., & Şahin, Ö. N. (2016). Fakirlikle Mücadele İçin İslami Finans. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 198-199.
- Shaded, K. (2001). Does Micro-finance Really Benefit the Poor?Evidence from Bangladesh. *Paper delivered at Asia and Pacific Forum on Poverty: eforming*



- Policies and Institutions for Poverty Reduction held by the Asian Development Bank.* Manila.
- Shirazi, N. S., & Found Bin Amin, M. (2009). Poverty elimination through potential zakat collection in the OIC-member countries: revisited. *The Pakistan Development Review*, 48(4), 739-754.
- Shylendra, H. S. (2006). Microfinance institutions in Andhra Pradesh: crisis and diagnosis. *Economic and Political*, 1959-1963.
- Simojoki, H. K. (2003). *Empowering Credit - More Than Just Money: The Socio-Economic Impact of Micro-Finance on Women in Nairobi, Kenya*. 04 19, 2020 tarihinde <https://jyx.jyu.fi/bitstream/handle/123456789/12853/G0000086.pdf> adresinden alındı
- Sinclair, H. (2012). *Confessions of a Microfinance Heretic: How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor*. . San Francisco, Usa: Berret Koehler Publishers.
- Sinha, S., & Matin, I. (1998). Informal Credit Transactions of Microcredit Borrowers in Bangladesh. *IDS Bulletin*(4), 66-80.
- Smolo, E. (2012). An Overview of Islamic Microfinance. A. Trakic, & H. tajuddin (Dü) içinde, *Islamic Banking and Finance: Principles, Instruments and Operations* (s. 217-237). The Malaysian Current Law Journal.
- Srinivas, H. (2015). *Microfinance - Credit Lending Models*. Continuing Research Series.
- The Microcredit Summit Campaign. (2005). Microcredit Summit Campaign.
- Tunç, H. (2010). *Katılım Bankacılığı: Felsefesi, Teorisi ve Türkiye Uygulaması*. İstanbul: Nesil Yayınları.
- UNDP. (2012). *Poverty Reduction Scaling up Local Innovations for Transformational Change*.
- UNICEF. (1997). *Give Us Credit. Division of Evaluation, Policy and Planning*. New York, USA.
- United Nations. (2019). *The State Of Food Security and Nutrition In The World*. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Uslu, M. (2018). *Mikro Finans Uygulamaları ve Fonların Etkinliği*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Usmani, T. M. (2012). *An Introduction to Islamic Finance*. Brill.

- Wediawati, B., Nidar, S. R., & Setiawati, R. (2015). Sustainability of Microfinance Services to the Poor : An Intermediation Approach of Islamic Microfinance in Indonesia. *The Global Advanced Research Conference Management and Business Studies*,. At Bali, Indonesia.
- Wilson, R. (2007). Making Development Assistance Sustainable Through Islamic Microfinance. *IIUM Journal of Economics and Management*, 15(2), 197-207.
- Wilson, R. (2007). Making Development Assistance Sustainable Through Islamic Microfinance. *IIUM Journal of Economics and Management*, 15(2), 197-217.
- Yanpar, A. (2015). *İslami Finans; İlkeler, Araçlar ve Kurumlar* (2. Baskı b.). İstanbul: Scala Yayıncılık.
- Yunus, M. (1999). *Yoksulluğun Bulunmadığı Dünya'ya Doğru* (1. Baskı b.). (G. Şen, Çev.) İstanbul: Doğan Kitapçılık.
- Yunus, M. (2003). *Yoksulluğun Bulunmadığı Bir Dünyaya Doğru*. (G. Şen, Çev.) Doğan Kitapçılık.
- Zarrouk, J. E. (2015). The role of Islamic finance in achieving sustainable development. *Development Finance Agenda*, 1(3), 4-5.
- Zekat 1641no.lu Hadis, İbn-i Mace, Ticarat 2198 no.lu Hadis. (tarih yok).
- Zeller, M., Sharma, M., Henry, C., & Lapenu, C. (2006). An operational method for assessing the poverty outreach performance of development policies and projects: Results of case studies in Africa, Asia, and Latin America. *World Development*, 34(3), 446-464.
- Zouari, Z., & Nabı, M. S. (2013, September). Enhancing the Enforceability of Islamic Microfinance Contracts in OIC countries. MPRA Paper.

## ÖZGEÇMİŞ

Ertuğrul Sezgin

1989 yılında Ağrı/Doğubayazıt'ta doğdu. 2007 yılında Van Anadolu Öğretmen Lisesi'nden, 2012 yılında Marmara Üniversitesi İktisat, 2015 yılında Anadolu Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümlerinden mezun oldu. 2011-2012 yılları arasında Danimarka'da uluslararası değişim öğrencisi olarak bulundu. Katılım Bankacılığı alanında yaptığı tezli yüksek lisansının yanı sıra İstanbul Üniversitesi'nde Siyaset Bilimi alanında ikinci yüksek lisans programına da devam etmektedir. Çalışma hayatına 2013 yılında bir kamu bankasında Müfettiş Yardımcısı olarak başlamasının akabinde 2018 yılında Müfettişliğe terfi edilmiştir. 2020 yılında ise aynı Bankanın Strateji Planlama ve Geliştirme Başkanlığına Müdür Yardımcısı olarak görevlendirilmiştir.