



**T.C.**  
**KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ**  
**KAMU YÖNETİMİ BÖLÜMÜ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**“YEREL İKTİSADİ KALKINMA BAĞLAMINDA MİKRO KREDİ**  
**UYGULAMALRININ İSTİHDAMA ETKİSİ VE KARAMAN İLİNDE BİR**  
**UYGULAMA”**

**Hazırlayan**  
**HASİBE CEYHAN**  
**084202011017**

**TEZ DANIŞMANI**  
**YRD.DOÇ.DR. ERCAN OKTAY**

**KARAMAN – 2010**



YEREL İKTİSADİ KALKINMA BAĞLAMINDA MİKROKREDİ  
UYGULAMALARININ İSTİHDAMA ETKİSİ VE KARAMAN İLİNDE  
BİR UYGULAMA

Tezin Kabul Ediliş Tarihi: 30 / 06 / 2010

Jüri Üyeleri (Unvanı, Adı Soyadı)

Başkan : Yrd. Doç. Dr. Ercan OKTAY

Üye : Yrd. Doç. Dr. Hasan GÜL

Üye : Yrd. Doç. Dr. Birol MERCAN

Üye : .....

Üye : .....

İmzası

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Bu tez, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun 08/06/2010 tarih ve 11-114 sayılı oturumunda belirlenen jüri tarafından kabul edilmiştir.

Enstitü Müdürü: Prof. Dr. H. Bahadır AKIN



## ÖZET

Mikro kredi, dar gelirli insanların geçimlerini sağlayabilmeleri, kendi işletmelerini kurmaları veya geliştirmeleri için verilen krediler ile tasarruf hizmetleri, iş geliştirme programları gibi diğer finansal hizmetlerin tümüdür. Bangladeşli bir ekonomist olan Muhammed Yunusun ülkesinde yaşanan yoksulluğa çare arayışları esnasında yoksul insanların kişisel becerileriyle iyi işler yaptıklarını fakat teminat eksiklikleri nedeniyle ticari bankalardan uygun kredi alamadıklarını görmüştür. Kendi birikimleri ve mal varlığı olmayan kişilerin başlangıç sermayesine ulaşımını sağlamak, yoksulla finansal piyasalar arasındaki uçuruma bir köprü atmak amacıyla 1983 yılında Grameen Bankası kuruldu. Dünya Bankası mikrofinans kuruluşlarının ‘Gelişmekte olan ülkeler ‘ (GOÜ) ’de 16 milyonun üzerinde insana hizmet sunduğunu belirtmektedir.

Grameen Bank Uygulaması : Projede ihtiyaç sahibi yoksul bireylere maddi teminat talep etmeksizin işlerini geliştirmeleri için küçük miktarlarda krediler sağlandı. Hindistan’da, krediye olan talep hem çok yüksek hem de çok çeşitli oldu. Kırsal kesimin kalkındırılması ve bu kesimdeki fakir nüfusun azaltılması amaçlarıyla 1978 den itibaren devlet destekli kırsal kalkınma programları başlatılmıştır. 1970’li yıllardan itibaren Endonezya’da gerek kamu bankaları yoluyla ihtiyaç sahiplerine piyasa faiz oranlarının altında kredi sunulmaya başlanmış ve gerekse yarı formel yöresel kredi kuruluşlarının ortaya çıkması teşvik edilmiştir. Rusya’daki mikrokredi uygulamasına baktığımızda 1990’lı yılların sonlarına doğru ortaya çıkan bu alandaki kuruluşların daha çok küçük işletmelerin desteklenmesi ve köy bankacılığı (village banking) sistemi üzerinde yoğunlaştıkları gözlemlenmektedir. Amerika Birleşik Devletleri’nde mikrokredi alanındaki ilk uygulamaların 1980’lerin ortalarında başlatıldığı bilinmektedir. 1991 yılında mikrofinansla ilgili bir tasarının yasallaşması ile bu alanda çok büyük bir adım atılmış ve bu sayede günümüzde 200 den fazla mikrokredi ve mikrofinans kuruluşunun federal hükümet fonlarından yararlandırılması sağlanmıştır.

Mikrokredi uygulamalarının özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde kırsal kadının yoksulluğu azalmasında, kadın ve çocukların daha sağlıklı yaşam sürmelerinde ,çocukların eğitim-öğretim olanakları artmasında ve kırsal kadın sosyal olarak güçlenmesinde çok önemli katkıları olmuştur. Türkiye’de formal yapıdaki kurumların yanısıra, yarı formal organizasyonlar da mikrokredi hizmeti vermektedirler. Türkiye’de kadın girişimciliğinin geliştirilmesine yönelik mikrokredi uygulamaları olarak Maya ve Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi gösterilmektedir. Türkiye’de tam anlamıyla mikrokredi çalışmalarını ilk başlatan Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı (KEDV) olmuştur.

Ortaya çıkan sonuçların da gösterdiği gibi, mikrokredi uygulamasının en önemli zorluğu hizmetin verildiği müşterilerin maddi imkanlarının yok denecek kadar kısıtlı olmasıdır. Mikrokredi faaliyetlerini düzenleyici ve sektörü teşvik edici bir yasaya acil ihtiyaç duyulmaktadır. Bu sayede hem ilgili kuruluşların farklı yükümlülüklerle karşılaşma olasılığı ortadan kalkmış olacak hem de sektöre girmek isteyen kuruluşlar önündeki yasal belirsizlik ortamı giderilmiş olacaktır. Başarılı dünya uygulamaları yakından takip edilmeli ve Türk halkının sosyokültürel yapısıyla Türkiye ekonomisinin gerçekleri dikkate alınarak uygulanmasına çalışılmalıdır. Sonuç olarak “Yoksulluk asla bir kader değildir ve mikrokredi yoksullukla savaşta etkili bir araçtır”. Ancak mucize dönüşümlerden ziyade uzun zaman diliminde sonuç vermeyi hedefleyen bir yoksullukla savaşım projesidir.

## ABSTRACT

Microcredit is the wide range of financial services where the impoverished are provided loans for use as capital to make a living, start or expand their own businesses and others such as saving services and business development programs. During his search for a remedy, a Bangladeshi economist, Muhammad Yunus observed that the poor were doing good jobs using their personal skills but they were not granted appropriate loans from commercial banks since they lacked collateral. Grameen Bank was founded in 1983 for the purpose of providing the people who lack personal savings or assets with access to the initial capital and bridging the gap between the poor and financial markets. The World Bank has stated that microfinance organisations serve more than 16 million people in Developing Countries.

Grameen Bank: With this project, small amounts of money were loaned to the impoverished to develop their businesses without requiring collateral. In India demand for the loan was both very high and various. For the purposes of developing the rural and reducing the population of the impoverished living in those regions, subsidized rural development programs have been launched since 1978. Since 1970s, not only have they started to provide loans below the market interest rates for needers through state banks in Indonesia, but also they have encouraged the emergence of semi-official local loan organizations. When we analyze the microcredit application in Russia, it is seen that the organisations in this field, started towards the end of 1990s, centred mostly upon supporting small businesses and village banking system. It is known that the first applications of microcredit were started towards the midst of 1980s in the United States of America. In 1991, with the enactment of a draft regarding microfinance, a considerable step was taken and therefore, more than 200 microcredit and microfinance organisations were provided to benefit from federal government funds nowadays.

In developing countries like Turkey, microcredit applications have contributed to the decline of rural women's poverty, women and children's leading healthier lives, improvement of education opportunities and women's gaining social strength. Together with the official organisations in Turkey, semi-official organisations also provide loan servicing. Maya and Turkish Grameen Microcredit Programs can be set as examples of microcredit applications intended for the development of women's entrepreneurship in Turkey. Kadın Emegini Değerlendirme Vakfi (KEDV) (foundation for the support of women's work), was the first in Turkey to launch the microcredit works strictly.

As it is understood from the results, the most significant hardship of the microcredit application was that the financial opportunities of the customers were almost non-existing. We are in urgent need of legislation that will regulate the microcredit operations and encourage the sector. Thus, both the possibility of related organisations' confronting by various obligations shall be removed and the legal environment of uncertainty before the organisations that wish to enter the sector shall be eliminated. Successful world applications shall be followed closely and tried to be applied by taking into consideration the sociocultural structure of Turkish people and facts of Turkish economy. As a result, "poverty is not fate and microcredit is an effective tool for alleviating poverty". However, rather than a miraculous transformation, it is an anti-poverty programme which aims to give results in the long run.

## İÇİNDEKİLER

### Sayfa No:

<b>BİRİNCİ BÖLÜM: MİKROKREDİ</b> .....	1
I.1. GENEL OLARAK MİKROKREDİ KAVRAMI, SİSTEMİ, PRENSİPLERİ VE UYGULAMALARI .....	1
I.1.1. Mikrokredi Kavramı.....	1
I.1.2. Mikrokredi Sisteminin Tarihi Gelişimi .....	3
I.1.2.1. Mikrokredi Sisteminin Ortaya Çıkışı .....	3
I.1.2.2. Mikrokredi Sisteminin Gelişimi.....	9
I.1.2.3. Mikrokredi Sisteminin Özellikleri.....	12
I.1.2.4. Mikrokredinin Hedef Kitlesi.....	12
I.1.2.5. Mikrokredinin Amacı .....	13
I.1.2.5.1. Kurumsal Yaklaşım.....	13
I.1.2.5.2. Refahçı Yaklaşım .....	14
I.1.3. Mikrokredinin Temel Prensipleri.....	16
I.1.3.1. Mikrokredi Uygulamalarında Başarı Koşulları.....	16
I.1.3.2. Mikrokredinin Uygulanamama Koşulları.....	17
I.1.4. Mikrokredi Müşterilerinin Özellikleri .....	17
I.1.5. Mikrokredi Kuruluş Modelleri.....	18
I.1.6. Mikrokredi Kuruluşları ile Klasik Bankacılığın Karşılaştırılması .....	23
I.1.7. Kırsal Kesimlerdeki Yoksullara Yönelik Mikrokredi Hizmetleri.....	25
I.1.7.1. Kırsal Alanda Mali Hizmetlere Yönelik Kısıtlamalar .....	25
I.1.7.2. Kırsal Kesimdeki Yoksulları Desteklemedeki Güçlükler.....	26
I.1.7.3. Kırsal Kesimdeki Yoksullara Erişimi İyileştirme Çalışmaları.....	26
I.2. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE FİNANSAL YAPI, MİKROKREDİ VE ÖNCELİKLER .....	30
I.2.1. Ulaşılmak İstenen Amaçlar Açısından Öncelikler .....	32
I.2.2. Mikrokredi Organizasyonları Açısından Öncelikler .....	33
I.3. SİVİL TOPLUM ÖRGÜTLERİNİN MİKROKREDİ SİSTEMİNDEKİ ROLLERİ.....	35

I.4. MİKROKREDİ UYGULAMALARI.....	37
I.4.1. Bangladeş-Grameen Bank Uygulaması.....	37
I.4.1.1. Tarihçesi ve Gelişimi.....	37
I.4.1.2. Grameen Bank'ın Başarısının Nedenleri.....	39
I.4.2. Hindistan Uygulaması .....	43
I.4.2.1. Hindistan'daki Mikro kredi Kuruluşları .....	45
I.4.2.1.1. Dayanışma Grupları .....	45
I.4.2.1.1.1. Grupların Oluşturulması .....	45
I.4.2.1.1.2. Hindistan'da Dayanışma Grubu Esasına Dayalı Mikro kredi Uygulamaları.....	46
I.4.2.1.1.2.1. Mysore Yerleşim Yeri Geliştirme Acentası (MYRADA).....	46
I.4.2.1.1.2.2. Ulusal Tarım ve Kırsal Alan Kalkınma Bankası (NABARD).....	47
I.4.2.2. Kredi Kooperatifleri .....	48
I.4.2.2.1. Kendi Hesabına Çalışan Kadınlar Kooperatifi (SEWA) ..	48
I.4.2.2.2. Çalışan Kadınlar Federasyonu (WWF) .....	49
I.4.2.3. Grameen Bank Benzeri Kuruluşlar .....	49
I.4.3. Endonezya Uygulaması ve Bank Rakyat.....	50
I.4.4. Geçiş Ekonomilerinde Mikro kredi Uygulaması: Rusya Örneği .....	51
I.4.5. Gelişmiş Ülkelerde Mikro kredi: ABD Örneği.....	53

## **İKİNCİ BÖLÜM: TÜRKİYE'DE MİKROKREDİ UYGULAMALARI .....**

II.1. MİKROKREDİ UYGULAMALARININ ETKİLERİ, TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİMİ VE TÜRKİYE'DE MİKROKREDİNİN GELECEĞİ .....	55
II.1.1. Mikro kredinin Sosyal Etkisi ve Ölçümü .....	55
II.1.2. Kırsal Kadının Yaşamına Etkileri .....	58
II.1.2.1. Kırsal Kadının Yoksulluğunun Azaltılması.....	60
II.1.2.2. Kadın ve Çocukların Daha Sağlıklı Yaşam Sürmeleri.....	60
II.1.2.3. Çocukların Eğitim-Öğretim Olanaklarının Artması.....	61
II.1.2.4. Kırsal Kadının Sosyal Olarak Güçlenmesi.....	61

II.2. TÜRKİYE’DE MİKROKREDİNİN GELİŞİMİ.....	62
II.2.1. Maya.....	63
II.2.1.1. Maya’nın Hedef Kitlesi.....	64
II.2.1.2. Maya’nın Kredi Ürünleri.....	64
II.2.1.3 Rakamlarla Maya.....	67
II.2.1.4. Maya’dan Kredi Alanların Özellikleri.....	68
II.2.1.5. Kredi Ödeme Planları.....	69
II.2.1.6. Tanıtım, Üyelikler ve İş Birlikleri.....	70
II.2.2. Türkiye Grameen Mikro kredi Projesi (TGMP).....	71
II.3. TÜRKİYE’DE MİKROKREDİ UYGULAMALARI.....	73
II.3.1. Mikro kredinin İstihdama Etkileri.....	73
II.3.2. Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi.....	86
II.3.2.1. Kredilerin Verilme Süreçleri.....	87
II.3.2.2. Sunulan Kredi Tipleri.....	88
II.3.2.2.1. Dayanışma Grubu Kredileri.....	88
II.3.2.2.2. Bireysel Krediler.....	89
II.3.2.2.3. İhtiyaç Kredileri.....	89
II.3.2.3. Proje Performansı.....	89
II.3.3. Karaman Mikro kredi Uygulaması.....	91

### **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: KARAMAN İLİ İLE İLGİLİ BİLGİLER VE**

<b>MİKROKREDİ UYGULAMALARI.....</b>	<b>94</b>
III.1. KARAMAN İLİ HAKKINDA GENEL BİLGİLER.....	94
III.1.1. Konum.....	94
III.1.2. Karaman İlinin Sosyoekonomik Yapısının İncelenmesi.....	95
III.2. MİKRO KREDİLERİN YEREL KALKINMADA İSTİHDAMA ETKİSİ	
ÜZERİNE KARAMAN İLİNDE BİR UYGULAMA ÖRNEĞİ.....	99
III.3. GİRİŞ.....	104
III.3.1. Konunun Önemi.....	104
III.3.2. Araştırmanın Önemi.....	106
III.3.3. Araştırmanın Amacı.....	108
III.3.4. Araştırmanın Kapsamı.....	109



III.4. KONU İLE İLGİLİ ÇALIŞMALAR..... 110

**ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**

**SONUÇ VE ÖNERİLER** ..... 113

**KAYNAKÇA**..... 120

## **BİRİNCİ BÖLÜM**

### **MİKROKREDİ**

#### **I.1. GENEL OLARAK MİKROKREDİ KAVRAMI, SİSTEMİ, PRENSİPLERİ VE UYGULAMALARI**

##### **I.1.1. Mikro kredi Kavramı**

Mikro kredi, dar gelirli insanların geçimlerini sağlayabilmeleri, kendi işletmelerini kurmaları veya geliştirmeleri için verilen krediler ile tasarruf hizmetleri, iş geliştirme programları gibi diğer finansal hizmetlerin tümüdür.

1997 yılında Washington'da gerçekleştirilmiş olan Mikro kredi Zirvesi'nde kabul edilen tanımla mikro kredi, gelir yaratmak, kendilerine ve ailelerine bakmalarına imkan sağlamak amacıyla yürütülecek istihdam projeleri için yoksul insanlara tahsis edilecek küçük miktarda kredi programlarıdır (Erdoğan, 2004:13).

Mikro finans, belirli bir düzeyin altında gelire sahip bireylere yapılacak yardım ve bağışlar yerine, bankalar, sivil toplum kuruluşları, kredi kooperatifleri ve diğer resmi mali sistem öğeleri aracılığı ile onların ihtiyaçlarını karşılayacak, onları üretime sevk edecek düşük meblağlardaki kredilerin kullanılmasını, böylelikle bir yandan bu bireylerin mevcut refah seviyelerinin artırılması, diğer yandan ise dolaylı olarak çok küçük değerlerin de üretim sürecinde kullanılması ile kişi başına düşen milli gelirin ve büyüme oranının yükseltilmesi amaçlarına hizmet eden ekonomik bir sistemi ifade etmektedir (Korkmaz, Bayramoğlu, 2003:99)

Geçtiğimiz yirmi yıl içerisinde, mikro finans uygulamaları, hedeflenen belirli sektörleri geliştirmek için verilen arz odaklı kredilerden, talep odaklı ve sürdürülebilir hizmetlere (kredi, tasarruf, sigorta hizmetleri gibi) dönüşmüştür. Diğer bir deyişle, dar gelirli kesimlerin finansal ihtiyaçlarına sürekli olarak cevap verebilecek sürdürülebilir ve yerel kurumlar oluşturmak, bu uygulamanın odak noktası haline gelmiştir (Erdoğan, 2004:13).

Son yıllarda dünyada çok önemli bir sorun haline gelen yoksulluk ve bununla mücadele için çözüm arayışları Mikro kredi Projesini gündeme getirmiştir. Mikro kredi Projesi; iş yapma fikri olup, küçük bir başlangıç sermayesine ihtiyacı olan yok-

sullara imkan verilmesi projesidir. Sadece güvene dayanan, teminatsız ve kefilsiz küçük sermaye şeklindeki mikrokredi, yoksulların kendi kendilerine yoksulluktan kurtulmaları için etkili bir stratejidir.

Gerçekleştirilen mikrokredi uygulamalarını izleyen çoğu kişiye göre mikrokredi, çok yoksul ailelerin üretici faaliyetlere girişmelerine veya çok küçük işletmelerini büyütmelerine yardımcı olmak amacıyla onlara çok küçük meblağlarda kredi açılması ve verilmesi anlamına gelmektedir. Zamanla, geleneksel resmi finans kuruluşlarına erişim olanağı bulunmayan yoksulların çeşitli farklı finans ürünlerine gereksinim duydukları anlaşıldıkça, mikrokredi kapsamı, kredi, tasarruf ve sigorta gibi hizmetleri de içerecek şekilde genişlemiştir (Beşinci, 2009).

Bir ülkede üretim sürecinde yer almayan ve mevcut koşullarda hiçbir finansal kuruluştan istifade edemeyecek durumda olan en fakir grubun geniş bir yelpazede çeşitli kamu ve özel sektör kuruluşlarınca sunulan finansal olanaklardan yasal olarak yararlandırılmaları esasına dayanan mikrofinans sistemi, bir yandan söz konusu bireylerin ekonomik anlamda bağımlı konumlarından kurtulup onları üretken hale getirerek düzenli bir gelir sahibi olmalarını teşvik etmekte, diğer yandan üretim sürecine katılan yeni iş gücü sayesinde mevcut üretim kapasitesini ve dolayısıyla çıktı seviyesini artırarak büyüme ve kalkınma gibi diğer makro ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesine de yardımcı olmaktadır (Çak , 2007 )

Mikrokredi Sistemi “Kişiyi balık tutmasının öğretilmesinin ötesinde, balık tutmak için bir ağ veya kayık kiralamasını veya almasını sağlamak” görüşüne dayanmaktadır. İnsanların doğuştan yeteneklerinin olduğunu kabul eden küçük kredi sistemi, insanlardaki atıl kapasitenin açığa çıkarılmasında önemli bir rol oynamaktadır (Beşinci, 2009).

Mikrokredi, birbirlerini tanıyan ve grup baskısının oluşabileceği 5 ile 8 kişilik gruplara, grup içindeki fertlere ayrı ayrı verildiği bir sistemdir. Ortak sorumluluk sistemi sayesinde, bu kişiler birbirinin garantörü olmaktadır. Kişinin toplumdaki itibarı ve iş yapma fikri en büyük teminat olarak kabul edilmektedir. Kredi geri ödemesi, genellikle haftalık eşit taksitlerle yapılmakta ve daha sonraki kredi kullandırmaları eskilerinin sorunsuz olarak ödenmesine bağlı bulunmaktadır.

Faiz oranlarını sadece kredi açma masraflarını karşılayacak düzeyde tutarak, faaliyetlerin odak noktasını yoksullara sürdürülebilir hizmet amacı güden mahalli finans kuruluşlarının oluşturulmasına kaydıran mikrokredi uygulamaları 1980 sonrasında hızla yaygınlaşmaya başlamıştır (Beşinci, 2009).

Mikrokredinin diğer parasal desteklemelerden *en önemli farkı*, krediyi geri ödeme konusunda ısrarcı olmak suretiyle kredi verilen kişilerin başladıkları ekonomik faaliyetin devamını getirmelerine zemin hazırlamasıdır. Bu fark mikrokredinin temel prensiplerinden en önemlisini oluşturmaktadır.

### **I.1.2. Mikrokredi Sisteminin Tarihi Gelişimi**

#### **I.1.2.1. Mikrokredi Sisteminin Ortaya Çıkışı**

Özellikle 1950'lerle birlikte, ülkeler tek başlarına veya Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası ya da OECD gibi uluslararası kuruluşların yardımıyla sürdürülebilir kalkınma ve yoksullukla mücadele için bir takım politikalar uygulamışlardır. Bu politikalar bir çok ülkede istenilen ölçüde başarılı olamamıştır. Bu durum, uygulanan politikaların yeniden gözden geçirilmesini ve yeni yaklaşımları ortaya çıkarmıştır. Bu alanda ortaya çıkan ve uluslararası kuruluşlarca da etkinliği kabul edilen en önemli araçlardan biri mikrofinans uygulamasıdır. Makro alandaki kalkınma ve fakirlikle mücadele stratejilerinin aksine; mikrofinans, hali hazırda büyük bir kısmı tüketim toplumu içerisinde bulunmanın dahi çok gerisinde olan en fakir kesimi, üretim sürecinin aktif üyeleri haline getirerek hem yoksullukla mücadelenin etkin bir biçimde sağlanması hem de topyekün kalkınmanın başarılması amaçlarına birlikte hitap eden bir sistem olarak kullanılmaya başlanmıştır. (Çak, 2007)

1974 yılındaki kıtlık Bangladeş'i kalbinden vurmuştu. Bağımsızlıklarını kazandıkları 1971 yılından bu yana ülkede esen umut yelleri bir türlü Bangladeşlilerin sabırla beklediği kalkınma rüzgârına dönüşmüyordu. Ülkenin zorlu kurtuluş savaşı sırasında tükenmiş olan kaynakları art arda gelen doğal afetler -tarımsal üretimi harap eden erozyon ve seller- yüzünden yenilenemiyordu. Hükümetin ayyuka çıkan yolsuzlukları ve ekonominin kötü yönetimi tekrarlanan kıtlık dönemlerine neden oluyor, nüfusun büyük kısmını kırsal kesimin oluşturduğu Bangladeş'te yoksulluğun şartları gittikçe sertleşiyordu.

Bu esnada, Bangladeşli bir ekonomist iki senedir ülkesindeki yoksulluk sorunu üzerine kafa yoruyordu. Muhammad Yunus, 1972 yılında eğitimini tamamlayıp, ekonomi dersleri vermek üzere memleketi Chittagong'a geri dönmüştü. Ancak Yunus ülkesindeki yoksulluğun boyutlarını, insanların çaresizliğini gördükçe, hayatın çıplak gerçeklerinden soyutlanmış Ortodoks ekonomi politikasının yetersizliğini fark ediyordu. Ne basmakalıp iktisadi denklemler ne de klişeleşmiş yoksullukla savaşım politikaları sokaktaki insanların açlığına bir çözüm bulabiliyordu. Tepeden inme siyaset anlayışı ve etkisiz devlet müdahaleleriyle Bangladeş'teki yoksulluğun azaltılamayacağını gören Yunus, yoksulluk sorununun kalbine inebilmek, etkilerini ve nedenlerini yerinde tespit edebilmek için Chittagong Üniversitesi yakınlarındaki köyleri ziyaret etmeye başladı. Öğrencileriyle birlikte Jobra köyüne düzenlediği bir saha gezisi sırasında Yunus, bambudan tabureler yapan bir kadınla tanıştı. Yaşlı kadın yetenekli elleriyle bambu kamışlarına şekil veriyor ve gün içinde ürettiği zarif ve ince tabureleri pazarda satıyordu. Peki, tüm bu yaratıcılığına, çalışkanlığına ve nadir yeteneğine rağmen neden yaşlı teyze hâlâ sefil koşullarda yaşamaya mahkûm oluyordu? Eksik parçalar yerine oturuyordu (Adaman ve Bulut, 2007: 25).

Araştırması sırasında yoksul insanların kişisel becerileriyle oldukça iyi işler yaptıklarını görmüştür. Ancak bu insanlar, teminat eksiklikleri nedeniyle ticari bankalardan uygun faiz oranlarıyla kredi alamıyorlardı. Bu durum onlara, üretim yapıp geçimlerini sağlamak için çok yüksek faiz oranlarıyla tefecilerden borç almaktan başka seçenek bırakmıyordu. Genellikle akşamdan tefeciden borç alıp, ertesi akşama kadar ürünlerini üretip, bu ürünleri çok küçük bir kâr marjı ile -ancak bir sonraki günün bir ya da iki öğün yemeğini karşılayabilecek bir kar marjı ile- aynı tefeciye satarak borçlarını geri ödüyorlardı. Ancak bu durum bir kısır döngüye sebep oluyordu. Yoksul insanlar kendilerini geçindirip birikim yapabilecekleri fikir ve becerilere sahiplerdi fakat tefecilerden aldıkları kabul edilebilir bir maliyete ve geri ödeme sistemine sahip olmayan borç nedeniyle kendilerini tek finansman kaynağı ve tek alıcı zorunluluğu içerisine düşmüş halde buluyorlardı. Bu durum ise onların geçimlerini sağlamalarını ve birikim yaparak sermaye oluşturmalarını önlüyordu. Sonuç olarak Yunus, yoksul insanların yoksul olma sebebinin aslında sanıldığı gibi eğitimsiz ya da cahil olmaları değil sermayelerini ellerinde tutamamaları olduğu sonucuna ulaşmıştır. (Gülden Şen:2003 )

İnsanı yoksulluğa düşüren, kendisine iş yaratacak becerilere sahip olmaması değil, bu işin başlangıç maliyetlerini karşılayabilecek sermayeden yoksun olmasıydı. Örneğin, bambu dokuyan teyze bir tabure yapabilmesi için gereken malzemeleri satın alabilecek finansal kaynağa sahip değildi. Bu durumda ya yüksek faiz oranlarıyla tefeciden borç almak ya da ona hammaddeyi sağlayacak yerel bir tüccarla anlaşmak zorundaydı. Ancak yaptığı işte kâr oranları yüksek olmadığından, tefecinin yüksek faizle verdiği borcu geriye ödeyemezdi. Yerel tüccarlar ise yoksul üreticilerin çaresizliğinden faydalanıyorlar ve gerekli hammaddeleri tedarik etmek karşılığında üretilenlerin kendilerine, kendi belirledikleri fiyattan satılmasını zorunlu kılıyorlardı. Bu sömürü sistemi içinde, üreticilerin yoksulluk kapanından kurtulmalarına imkân yoktu. Ürettiklerinden elde edecekleri bütün kâr ya tefeciye ya da tüccara gidiyordu. Kazandıkları para temel ihtiyaçlarını bile karşılamadığı için tasarrufta bulunup işleri için gerekli sermayeyi biriktirmeleri söz konusu bile değildi. Oysa ihtiyaç duydukları başlangıç sermayesi o kadar küçüktü ki, çok ufak bir kaynakla yoksulluğun kısır döngüsünden kurtulabilirlerdi. Örneğin, bambu taburelerin üretimi için günde yalnızca 0,2 dolar yeterliydi. Eğer ihtiyaç duydukları sermayeyi makul bir faiz oranıyla borç alabilecekleri bir kaynak olsaydı, elde ettikleri kârla yoksulluktan kurtulma şansları doğacaktı (Adaman ve Bulut, 2007: 25).

Yunus, var olan bankacılık sisteminin yoksulun ihtiyaçlarına cevap vermediğinin farkındaydı. Bir bankadan kredi alabilmek için sayfalarca form doldurmak, dokümanları imzalamak ve bankaya gidip bizzat başvuruda bulunmak gerekiyordu. Bu çetrefilli süreç okuma-yazma bilmeyenleri ve kadınları bankacılık hizmetlerinden dolayı olarak dışlıyordu. Okuma-yazma bilmeyen bir kişinin başvuru formlarıyla başa çıkması mümkün değildi. Dinî kuralların kadının evden çıkmasını dahi yasakladığı Bangladeş'te, kadınların ticari bankalarla iş yapma ihtimali hayal güçlerinin bile ötesindeydi. Bankalar kadınları kredi vermeye değer görmemekte ve resmî anlaşmaların mutlaka bir erkek akraba tarafından imzalanmasını şart koşmaktaydı. Tüm bu zorluklar Bangladeş'teki banka müşterilerinin neden sadece yüzde birinin kadın olduğunu çok iyi açıklıyordu. Kredi almak için maddi teminat gösterme zorunluluğu, herhangi bir mal varlığı bulunmayan yoksulları da bankacılık sisteminin dışına itiyordu. Teminatın olmadığı bir durumda kredinin geri dönüşünü ne garanti edebilirdi? Ayrıca yok-

sul insanların talep ettiği kredi miktarları o kadar düşüktü ki, bu kredilerden elde edilecek faiz geliri bankaların yüksek işlem maliyetlerini karşılayamıyordu.

Geleneksel bankacılık sisteminin yapısı ve işleyiş şeklinin okuma-yazma bilmeyenlerin, kadınların ve yoksulların ihtiyaçlarına cevap veremediği aşikârdı. Toplumdan ve ekonomiden dışlanan bu kesimlerin kendi ihtiyaçlarına göre şekillenmiş finansal hizmetlere ihtiyacı vardı. Sermayeye erişimin bir insan hakkı olduğunu düşünen Yunus, becerilerine ve çalışkanlıklarına inanç duyduğu yoksullara yardım için kollan sıvadı (Adaman ve Bulut, 2007:27).

Daha kapsamlı bir araştırma yapmak için tekrar Jobra köyüne dönen Yunus, mutlak yoksulluk koşullarında yaşayan 42 kişinin kendi işlerini kurmaları için gereken toplam paranın sadece 27.42 dolar olduğunu tespit etti. Finansal piyasaların hâkimi klasik bankalar bu yoksul kişilere kredi vermeyi reddedince, Yunus krediyi kendi adına alıp, uygun bir faiz oranıyla projeye dahil olmuş 42 kişiye dağıttı. Böylece ilk mikrokredi projesi 1976 yılında Jobra köyünde başlamış oldu. Yunus'tan aldıkları krediyle işleri için gerekli hammaddeyi satın alan üreticiler elde ettikleri gelirle hem hayat standartlarını yoksulluk çizgisinin üstüne çıkarmayı hem de krediyi geri ödemeyi başardı. Tefecilere ve tüccarlara göre daha avantajlı şartlarla kredi sağlandığında yoksulların işlerinden elde ettikleri gelirin nasıl artabileceğini, henüz deneysel aşamadaki mikrokredi projesi başarıyla göstermişti. Bütün mesele kendi birikimleri ve mal varlığı olmayan kişilerin bu başlangıç sermayesine ulaşımını sağlamak, yoksulla finansal piyasalar arasındaki uçuruma bir köprü atmaktı. Bu köprü, 1983 yılında kurulacak olan Grameen Bankası olacaktı. "İlk mikrokredi projesinin başarıyla sonuçlanmasına, dağıtılan tüm paranın faiziyle geri toplanabilmiş olmasına rağmen geleneksel bankalar yoksullara kredi vermek konusunda isteksiz davranmaya devam ediyordu. Bu sırada "mikrokredi mucizesi" komşu köylerde ağızdan ağza yayılıyor, uygun faizlerle kredi sağlandığını duyan tüm köylüler borç almak için sıraya giriyordu. Projeyi genişletmek isteyen Yunus, bu işin var olan bankacılık sistemiyle yürütülemeyeceğini anlamıştı. Yoksul insanların sermayeye erişimini sağlamak amacıyla 1983 yılında Yunus, pek alışılmamış tarzda bir banka kurdu. Bu banka özellikle kırsal kesimde yaşayan yoksul kadınların ihtiyaçlarına cevap vermeyi ve onlara başlangıç sermayesi tedarik ederek gelir düzeylerini arttırmayı hedefliyordu. Kredi alan kadınlar kâra geçtikçe tasarrufta

bulunmaya başlayacak, bu tasarruflar zaman içinde yeni yatırımlara dönüşecek, bu yatırımlar sayesinde artan gelirleri onları yoksulluk kapanından kurtaracaktı.

Geleneksel bankaların kredi verme prosedürlerinin yoksulları otomatik olarak dışladığının farkında olan Yunus, Grameen Bankası'nın çalışma sistemini yoksulların özel ihtiyaçlarına göre düzenledi. İş kurmak isteyen yoksul kadınlara, herhangi bir fiziksel teminat istenmeden, küçük miktarlarda kredi verilecek, geri ödeme de her hafta küçük taksitler halinde yapılacaktı. Böylece başka bir birikimi olmayan yoksul kadınların borç yükünü ağırlaştırmamak hedefleniyordu. Ayrıca kredi başvuru işlemleri basitleştirilmiş, hatta evden çıkmaya çekinen kadınlar sorun yaşamamasın diye bankacılık hizmetleri müşterilerin evinde verilmeye başlanmıştı.

Yunus, 1974 yılında araştırmasını yapmış olduğu köyde bir pilot uygulama başlatarak yoksul insanlara yönelik ilk mikrokredi deneyimini gerçekleştirmiştir. Yüksek geri ödeme oranıyla cesaretlenen Yunus, Grameen Bank'ı kurmuş ve daha yüksek meblağlardaki kredi uygulamalarını başlatmıştır. Sadece Grameen Bank bugün yaklaşık 2 Milyon yoksul insana kredi vermektedir. Grameen Bank'ın bu başarıları mikrokredi kavramının gelişmiş-gelişmekte olan ülke ayrımı yapmaksızın tüm dünyada ilgi uyandırmasına ve bu tür kredileri sağlayan Mikrofinans Kuruluşları (MFK)'nın artmasına yol açmıştır. Tüm dünyada yoksullukla mücadelenin kaçınılmaz hale gelip, başta BM Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların gündemlerinde öncelikli hale gelmesi sonucunda ve Binyıl Kalkınma Hedefleriyle bir vizyonun ortaya konmasıyla konunun önemi küresel hale gelmiştir. Bu bağlamda Prof. Yunus'un 30 yılı aşkın süren çalışmalarına Nobel Ödülü verilmesi mikrokredi yoluyla fakirlikle mücadele etme sürecinin yaygın bir farkındalığa dönüşmesine neden olmuştur. (Gülden Şen:2003)

Ekonomik durumu mikrokrediye ihtiyacı olduğunu gösterenlerin bu krediyi alabilmek için beş kişilik gruplar kurması gerekiyordu. Aynı mahallede yaşayan, birbirini tanıyan ve güvenen kişilerin bir araya gelmesiyle oluşan bu "destek grupları" kredilerin geri dönüşünü garanti etmek için tasarlanmıştı. Grameen Bankası'nın yoksul üyeleri belki maddi teminat veremiyorlardı ama sahip oldukları "toplumsal sermaye" sayesinde birbirlerinin borçları için "ortak sorumluluk" alabilirlerdi. Bu sosyal teminat bankayla borçlular arasındaki güven bağına kuruyordu. Gerçi üyeler birbirinin borcunu ödemekle yükümlü değillerdi ama aralarından biri geri ödemeleri tamamlamazsa gru-



bun diğer üyeleri de ileride tekrar kredi alamayacaktı. Bu nedenle gruptaki üyeler birbirlerine maddi manevi destek olacaklar ve gerektiğinde "grup baskısı" oluşturarak kredinin geri dönüşünü sağlayacaklardı.

Üyeler kredilerini almadan önce gruplarıyla beraber iki haftalık bir eğitime katılıyorlardı. Bu eğitim süresince Grameen Bankası'nın amaçlarını, felsefesini, kurallarını ve eğer biliniyorlarsa kendi isimlerini yazıp imza atmayı öğreniyorlardı. Her grubun bir başkanı bir de sekreteri vardı. Grup başkanı tüm üyelerin haftalık toplantılara eksiksiz katılımını sağlamakla yükümlüydü. Tüm para alışverişleri üyelere birinin evinde gerçekleşen bu toplantılar sırasında yapılıyordu.

Krediyi alan yoksul kadınlar, bu parayla ne yapacaklarına kendileri karar veriyorlardı. Yunus'a göre, kendi köyünde hangi işin para getireceğini en iyi yine köylünün kendisi bilirdi. Grameen'in tek amacı kafalarındaki projeleri gerçekleştirebilmeleri için insanlara başlangıç sermayesi sağlamaktı. Yoksulun akla değil, paraya ihtiyacı vardı (Adaman ve Bulut, 2007:29).

Mikrokredi projesi kısa zamanda bir başarı hikâyesine dönüştü. Grameen Bankası'na üye olanlar birer birer boyunlarındaki yoksulluk zincirini koparıyorlardı. Elde ettikleri gelirlerle hem kredi borçlarını ödemeyi hem de yoksunluklarının giderek azaldığı bir hayat sürmeyi başarmışlardı. Hızla genişleyen proje kısa sürede tüm Bangladeş'e yayıldı. 2006 yılının Mayıs ayı itibariyle Grameen Bankası'nın 2185 şubesi Bangladeş'in çeşitli köylerindeki 6.39 milyon üyesine hizmet vermekteydi.

Grameen'in yoksullukla savaşındaki başarısı bütün dünyanın ilgisini çekti. Bangladeş'te yoksullara rahat bir nefes aldırın sistem neden farklı coğrafyalarda da yoksulluğa çare olmasındı? Başka ülkelerde hayata geçirilen mikrokredi projelerine destek olmak amacıyla 1989 yılında Grameen Vakfı kuruldu. Vakfın görevlendirdiği eğitimli Grameen çalışanları dünyanın çeşitli bölgelerine giderek Grameen Bankası'nın modellerini kuruyorlardı. Ancak yoksulluğun yüzü her yerde farklı tezahür ediyor ve mikrokredi projeleri başlatıldıkları her ülkede farklı zorlukları göğüslemek zorunda kalıyordu. Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi de Diyarbakır'da karşılaştığı engelleri aşarak, yöre yoksullarının güvenini kazanmaya çalışıyordu (Adaman ve Bulut, 2007:30).

### **I.1.2.2. Mikrokredi Sisteminin Gelişimi**

İkinci Dünya Savaşı sonrasında dünya ekonomik, sosyal ve siyasal açılardan yeniden biçimlenme sürecine girerek “yeni düzen” olarak da adlandırılan bir oluşumun içine girmiştir. Bu sürecin belki de en belirgin özelliği, gelişmiş ülkelerin yönetim kurullarında etkin rol alarak yönlendirdikleri BM’ler, DB ve Uluslararası Para Fonu (IMF) gibi kuruluşlar aracılığı ile dünya sistemini yeniden oluşturma imkânlarına sahip olmalarıydı. Nitekim ülkelerin imarına yönelik kalkınmalarını da hızlandıracak projeler DB tarafından finanse edilirken, IMF aracılığı ile özellikle dış açıkların ve dış borçlarının finanse edilmesi sağlanarak, ekonomik istikrara ulaşılması hedeflenmekteydi.

Sözü edilen kurumlar aracılığı ile kalkınma projelerinin desteklenmesinde önemli adımlar atıldığı ve birçok ülkenin bu yolla imara yönelik projeleri başarı ile gerçekleştirdiği ve bunun yanında ekonomilerinin finansman imkânlarına kavuştuğu ileri sürülebilir. Ancak yoksul kitlelere ulaşılmasında spesifik programlar ve politikalar geliştirilemediği için bu projeler kanalı ile yoksulluğun azaltılması mümkün olmamıştır. Hatta geri kalmış veya gelişme yolundaki ülkelerde gerek kamu yönetiminin yapılanma biçimi ve gerekse yoksulluk sınıflandırmalarındaki eksiklikler nedeniyle uluslar arası kurumlardan sağlanan yardımlar ve fonlar bu kesimlere ulaşmamıştır. Yoksulluğun daha yoğun yaşandığı kırsal bölgelerin kalkındırılması amacıyla gerek uluslar arası ve gerekse yerel kalkınma bankaları köylü ve küçük çiftçiyi geliştirmek amaçlı krediler açmışlardır. Ancak çoğu zaman sözü edilen kitlelerin zayıf geri ödeme disiplini nedeniyle bu kurumlar daha iyi durumdaki çiftçilere yönelmişlerdir. 1970’lerde, Bangladeş, Brezilya ve diğer birkaç ülkede özellikle küçük kadın gruplarını hedef alan bazı uygulamalar söz konusu olmuştur. Yoksul kadınların küçük ölçekli “mikro” işlere yatırım yapmalarını sağlamak üzere kredi veren bu kurumlar, çoğunlukla bir üretim aracına dayalı (bir dikiş makinesi, bir inek, bir miktar sepet örmek için hasır vb.) mikro girişimi desteklemişlerdir. Bu mikro girişim tipi, bir grubun her bir üyesinin bütün üyelerin geri ödemelerini garanti altına aldığı bir yardımlaşma grubu esasına dayanmaktadır. Bu sayede kendi hesaplarına üretim yapan kadınların oluşturduğu küçük grup birbirlerini kredinin geri ödenmesinde kontrol edebileceklerdir (Altay, 2007:61).

1974 yılında Bangladesh’de bir iktisat profesörü olan Muhammed Yunus tarafından düşünülecek uygulamaya geçirilen mikrokredi ve mikro finansman yaklaşımları, Grameen Bank adı ile kurulan bankanın öncülüğünde hızla gelişmiştir. Günümüzde yalnızca mikro finansman faaliyetlerinde bulunan kuruluş sayısının on bine yakın olduğu tahmin edilmektedir. Dünya Bankası bu kuruluşların ‘Gelişmekte olan ülkeler’ (GOÜ) ’de 16 milyonun üzerinde insana hizmet sunduğunu belirtmektedir. Bu kuruluşların tüm dünyada elde ettiği toplam nakit cironun ise 2.5 milyon Amerikan Doları olduğu tahmini yapılmaktadır.

1980’ler ve 1990’lar boyunca, dünya çapında mikrokredi programları farklı metodolojiler üzerinde gelişmelerini sürdürmüşlerdir. Çok yoksulları da sisteme dâhil etmenin bir aracı olan mikrokredi yöntemi ile sanılanın aksine kredilerin geri dönüşleri çok yüksek olmuştur. Bunun yanında, mikrokredinin sadece bir finansman yaklaşımı olmadığı yoksul insanların sosyal statülerini yükselten ve yaşam kalitelerini artıran bir özelliğe sahip olduğu görülmüştür (Hulme, 2000 26).

Nitekim mikro finansmanın yaklaşımının temel amaçları arasında, klasik yollarla kredi alamayanlara mikrokredi ile ulaşılabilmesi; yoksulluğun, gelir dağılımındaki adaletsizliğin ve işsizliğin azaltılabilmesi gelmektedir. Kredi alan aileler ve özellikle kadınlar için, kendi kendine gelir getirici bir faaliyete başlayabilmesine aracılık etmesi ve böylece gerek kişinin ve gerekse ailenin ve toplumun gelişimine katkıda bulunabilmek gibi amaçlar mikrokredi kapsamında yer almaktadır.

Bu konuda Bangladesh’li bir grup araştırmacı Bangladesh’de kırsal alanda yaşayan ve mikrokredi programlarından yararlanan yoksul kadınlara bu durumun neler kazandırdığına ilişkin ampirik bir çalışma yapmışlardır. Krediden yararlanan kadınlar ile yararlanmayanlar arasında yapılan karşılaştırmalar sonucunda, mikrokredi kullanan kadınların ve ailelerinin refah seviyelerinin daha yüksek ve yaşamlarından daha memnun oldukları görülmüştür (Ruhul Amin vd., 1998:221-226).

Sonuç olarak mikro finansman herhangi bir ülkenin finansal sisteminin ayrılmaz bir unsurudur. Kapsamalı araştırma sonuçları göstermektedir ki (MFT,10.05.2009, [www.mikrofinanssturkiye.org](http://www.mikrofinanssturkiye.org));

Mikro finans çok yoksul hane halklarının temel ihtiyaçlarını karşılamalarına ve kendilerini risklerden korumalarına yardım etmektedir.

- ◆ Düşük gelirli hane halkı tarafından kullanılan finansal hizmetler, hane halkının ekonomik refahının artışı ve girişimlerin istikrarlı büyümesine eşlik etmektedir.

- ◆ Mikro finans, kadınların ekonomik girişimlerini destekleyerek güçlenmelerine, cinsiyet eşitliğinin yaygınlaşmasına ve hane halkının refahının artmasına yardımcı olmaktadır.

- ◆ Müşterilerin program kapsamı içinde kaldıkları sürenin uzaması ortaya çıkan etkinin kapsamını olumlu yönde belirlemektedir. Ancak bütün bu olumlu gelişmelere rağmen başvuruların çoğu karşılanamamakta, tahmin edilen kişi sayısının çok altında kişiye hizmet verilmektedir. Ancak yapılan çalışmaların son yıllarda mikro finans müşteri sayısının %25–30 artış gösterdiğini saptamıştır.

Finansman kaynağı temel alınarak yapılan sınıflamada mikro finans aşağıdaki gibi Üç kategoriye ayrılabilir (Wisniwski, 1999; Seyitbekov, 2007:7).

Tam teşekküllü finansal araçlar; mikro müşteriye önem veren ticari bankalar gibi.

- ◆ Tasarrufa dayalı mikro finans kuruluşları; tasarruf ve kredi kooperatifleri ve kredi ayakları üzerinde durabilen köy bankaları

- ◆ Yardımlara dayalı sivil toplum örgütleri; özel mikro kredi programları olan kuruluşlar gibi.

Hem tam teşekküllü, hem de tasarruflara dayalı kuruluşlar kaynaklarının büyük bir bölümünü mevduatları harekete geçirerek oluştururlar. Fakat tam teşekküllü finansal araçların daha geniş fon seçeneği olması nedeniyle diğerlerinden farklıdır. Bunlardan farklı olarak sivil toplum örgütleri, kredilendirmede kullanılabilecekleri kaynağı elde etmek için hayır kurumları ve devletten yardım almaktadır (Bilen, 2003:52).

Günümüzde, mikro finansman adeta bir endüstri halini almıştır. 2005 yılını BM’ler “Mikrokredi Yılı” ilan etmiş ve böylece mikro finansman birçok ülkenin yoksullukla mücadele programında bir yöntem olarak görülmeye ve uygulanmaya başlanmıştır. Yoksulluğun acıacak insanlar kitlesi demek olmadığı, desteklenildiğinde mikro düzeyde de olsa girişimci olabilecekleri ve bu yolla önemli ekonomik değerler üretebilecekleri de ortaya çıkmıştır. Yine BM’ler tarafından 2000 yılında ilan edilen ve GÜ’lerce imzalanan “Binyıl Kalkınma Hedefleri” kapsamında başta yoksulluk ile eğitim, sağlık, kadınların güçlendirilmesi gibi alanlar yer almaktadır. Mikro finansman

yaklaşımı sözü edilen hedeflere ulaşılmasında kullanılacak etkin araçlardan biri olabilir. Ancak bunun gerçekleşmesinin, mikro finansman yaklaşımını ülkelerin finansal sistemlerinin ayrılmaz bir parçası olarak görmelerine bağlı olduğu unutulmamalıdır (Altay, 2007:61).

### **I.1.2.3. Mikrokredi Sisteminin Özellikleri**

Dünya genelinde uygulanmakta olan mikro finans sistemi ülkeden ülkeye farklılık gösterebileceği gibi genel itibariyle şu özellikleri taşımaktadır.

- ◆ Küçük miktartlı kredi ve tasarruflar
- ◆ Genellikle kayıt dışı sektörde faaliyet gösteren yoksul müşteri kitlesi
- ◆ Klasik teminat yapısı yerine grup sistemi gibi sosyal teminatlar
- ◆ Geri ödeme performansına göre daha yüksek tutarlı kredilere ulaşma imkânı
- ◆ Kredi verilen müşterilerin sürekli takibi ve gerektiğinde krediden farklı desteklerin sağlanması (Çalışkan, 2008:6)

### **I.1.2.4. Mikrokredinin Hedef Kitlesi**

Mikro finansman imkânlarından yararlananların ortak özelliği düşük gelir seviyesinde olup, kendi işini yürütmek amacına sahip kişi veya işletmeler olmalarıdır. Genellikle ticari bankalardan hizmet alamayan düşük gelire sahip, tasarruflarını yastık altında tutan veya taşınır veya taşınmaz mal şeklinde değerlendirme yoluna giden kişilerdir.

Uluslararası uygulamalarda öncelik, günlük geliri 1 USD \$ altında olan ve yaşamını sürdürebilmek için kendi işini sürdürmek durumunda olan kişilerdedir.

Mikro finansın hedef kitlesinin özellikle kadınlardan oluşması da yadsınamaz bir gerçektir. Kadınların tercih edilmesinin nedenleri daha fazla sorumluluk sahibi olmaları, ödemelerini aksatmadan düzenli bir şekilde yapmaları, daha az riskli ve daha gerçekçi yatırımlara yönelmeleridir. Kadınların hedeflenmesindeki diğer bir neden de hep arka plana itilmiş olan kadınların desteklenerek iş sahibi olmalarına, gelir elde etmelerine ve toplumda söz hakkı elde etmelerine yardımcı olmaktır.

Mikro finansın hedeflediği diğer bir kesim de kırsal kesimde yaşayan genellikle tarım ve hayvancılıkla geçimini sağlamaya çalışan kesimdir. Çoğu ülkede bu kesime düşük faizli kredi bankalar, kooperatifler, kredi birlikleri gibi kuruluşlar tarafından

sağlanmaktadır. Bu tip krediler genellikle devlet veya uluslararası kuruluşlarca desteklenmektedir. Kredi tutarları düşük olmakta veya bazı hallerde mal olarak verilebilmektedir (Çalışkan, 2008:8).

### **I.1.2.5. Mikrokredinin Amacı**

#### **I.1.2.5.1. Kurumsal Yaklaşım**

Kurumsal yaklaşım taraftarlarına göre, yoksul kesimin kredi imkanlarına ulaşmalarında izlenecek en iyi yöntem, o ülkede bu amaca hizmet eden formel yapıdaki finansal kuruluşların sayısını arttırmaktır. Finansal kuruluşların sayılarındaki artış hem daha fazla yoksul insanın bu sistemden yararlanmasını sağlayacağı gibi hem de toplumdaki en fakir kesime ulaşmayı kolaylaştıracaktır. Bu yaklaşımın en bariz örneklerini Endonezya'daki Bank Rakyat ve Bolivya'daki Banco Solidario oluşturmaktadır. Kurumsalcılar kalkınmada ve yoksullukla mücadelede başarılı bir mikrokredi projesinin sınırlarını tüm dünyadaki yoksulluk sınırının altında kalan nüfus ile bu nüfusa yetecek olan mikrokredi talebinin belirlediğini savunarak, mikrokredi sistemini çok geniş ölçekli olarak düşünmektedirler. Ayrıca kapsamın genişliği ile birlikte mevcut mikrokredi sistemi içerisinde yer alan finansal kuruluşların amaca ulaşmada yeterli olamayacaklarını, bu nedenle yoksul kesime kaynak aktaran çok büyük ölçekli finansal araçların bulunduğu, tamamıyla yeni bir yapılaşmaya gidilmesi gerekliliğinden bahsetmektedirler. Yine bu yapı içerisindeki finansal araçların çok iyi organize olmuş, etkin bir biçimde işletilen ve karlı kuruluşlar olması gerektiğine dikkat çekmektedirler (Çak, 2007:36).

Kurumsal yaklaşımın ortaya çıkmasında 1960-70'li yıllarda birçok ülkede yaygın olarak yürütülen kırsal kalkınma kurumları uygulamasının yer aldığı söylenebilir. Şöyle ki, söz konusu yıllarda tarımsal kesimi desteklemek için fakir çiftçilere devletçe oluşturulan kırsal kalkınma kuruluşlarınca krediler verilmekte idi.

“Geleneksel Bankalar, mevcut müşteri portföylerini terk etmeden yoksul insanlara mik-rokredi hizmetleri verebilirler. Bu hizmeti verebilmeleri için doğrudan ya da dolaylı olarak seçeneklere sahiptir. Doğrudan hizmet sunulmasında: banka içerisinde “Dâhili Birim Oluşturulması”dır. Bu yöntemle mikrofinans hizmeti geleneksel banka hizmetlerine dâhil edilebilir. İkinci yöntem ise geleneksel bankanın ayrı bir tüzel kişiliğe sahip “uzman finans kurumu” oluşturmasıdır Dolaylı hizmet sunumunda

ise, MFK'lara değişik hizmetler sağlanır. Birincisi; hizmetlerin dışarıdan alımıyla olur. MFK, aldığı hizmet karşılığında ücret ya da faiz ödemeyi kabul eder. MFK'lara altyapı ve sistem sağlanması ise diğer hizmetler olarak bilinmektedir." ( Jennifer,David , 2005 )

Bu programın daha başında işlem maliyetleri, karar almada yaşanan aksaklıklar ve yolsuzluklar nedeniyle başarısızlığa uğramasının ana nedeni kurumsallaşamaları olarak gösterilmiştir. Bu nedenle, kurumsal bir hüviyete sahip olmak ve bunun sürdürülebilmesi, kurumsalcılar tarafından mikrokredi programlarının başarısı için birinci öncelik olarak görölmüş, sürdürülebilir kurumsal kimliğin başarılmasında ise finansal yeterliliğin önemi birçok defa vurgulanmıştır (Çak, 2007:36).

#### **I.1.2.5.2. Refahçı Yaklaşım**

Öte yandan refahçı yaklaşımın taraftarları ise mikrokredi sisteminin temelinde kurumlardan ziyade toplumdaki en fakir kesime nasıl ulaşılabileceği, onların kendi kendilerine yeterli bir hale nasıl getirilebileceği hususlarının bulunması gerektiğinden hareket etmekte ve kurumsalcıların mikrokredi sistemini ticari bir hale getirdiklerini savunmaktadırlar. Onlara göre, mikrokredi sisteminin temel amacı mümkün olduğunca daha fazla yoksul insana ulaşmak ve bu insanları ekonomiye kazandırılmaktır (Çak, 2007:37).

Refahçı yaklaşıma göre bir mikro finansman kuruluşunca bir mikro girişimciye, işini geliştirmesi amacıyla verilmiş olan kredidir.Mikro kredi genellikle işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması,hammadde ve malzeme alımı,imalat için gerekli sebit techizatın alımı gibi amaçlarla verilmektedir.Sıklıkla şu örnek verilmektedir ; Mikro kredi sistemi vasıtasıyla kişiye yemesi için bir balık verilmez.Ona nasıl balık tutacağıda öğretilmez .Ancak bunun ötesinde ,yoksulun balık tutmak için bir ağ veya kayık kiralaması veya alması sağlanır.İnsanların yaradılışında bir kabiliyetlerinin olduğunu kabul eden küçük kredi sistemi , insanlardaki atıl kapasitenin açığa çıkarılmasında önemli bir rol oynamaktadır.Ortaya çıkarılan bu atıl kapasite ile içinde buldukları yoksullukları bir nebze olsun aşılabilmektedir.( Gökyay , 2008 )

Refahçılar mikrokredi kurumlarının öncelikle karlılık noktasından hareket etmelerinin hem amaca hizmet etmeyeceğini hem de sistemin ruhuna aykırı olduğunu belirtmektedirler. Refahçıların bir diğer eleştirileri finansal alanda kendi kendine ye-

terli mikrokredi organizasyonlarının uyguladıkları programlardan ziyade, kurumsal performanslarına öncelik verecekleri ve ticari bankalardan farklı bir görüntü sergileyemeyecekleridir. Bununla birlikte, finansal yeterliliğin sisteme gönüllü destek veren kişi ya da kuruluşların azalmasıyla sonuçlanacağını da vurgulamaktadırlar (Çak, 2007:37).

Refahçıların eleştirisi ile yaklaştığı bir diğer durum ise yoksulların resmi finansal sistemden tamamen çıkartılması ve değerlendirmelere tabi tutulamamalarıydı çünkü bu tutumun mikrofinans sistemini destekleyen finans kuruluşlarını sıkıtına sokacağını ve geleneksel bankacılık sistemine yaklaşabileceklerini düşünüyorlardı. Mikrofinans ise resmi finansal sistem tarafından dışlanmış kimselere geniş bir aralıkta finansal hizmet sağlamaktadır. Sistemin yoksul insanları dışlamasının temelinde sadece yoksul insanların servet sahibi olmamaları yatmamaktadır. Ayrıca, sosyo-kültürel yönden ayrımcılık veya cinsiyet ayrımı da bu dışlanmanın etkenlerindedir. Mikrofinans kredi müşterilerin karakterlerinin, nakit akışlarının ve bir krediyi geri ödemeye olan bağlılıklarının analizi sonucunda geliştirilmiştir.( Burritt,Kiendel , 2003 )

Görüldüğü üzere kalkınmanın sağlanması ve yoksullukla mücadelede makro düzeydeki programlara kimi zaman alternatif olarak düşünülen, kimi yerde ise onları tamamlayıcı şekilde hizmet edeceği varsayılan mikrokredi sisteminin kendi içerisinde de nihai hedefe nasıl ulaşılacağı konusunda fikir ayrılıklarının oluşturduğu birtakım kamplaşmalar bulunmaktadır. Ancak, her iki yaklaşımın birbirlerinden ayrıldıkları noktalar göz önüne alındığında, asıl amaçlar olan yoksullukla mücadele ve sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması hedeflerine ulaşmada birer engel teşkil etmedikleri görülecektir. Şöyle ki, bir mikrokredi kurumunun finansal olarak kendi kendine yeterli olmasıyla o kurumun toplumdaki en yoksul kesimlere kredi sağlayabilmesi amaçları birbiriyle kesinlikle çelişmemektedir. Nitekim Cristen ve diğerlerinin 1995 yılında yaptıkları bir ampirik çalışmanın bu sonucu doğruladığını görmekteyiz. Yine Bancosol, Grameen Bank vb. kuruluşların kurumsal yapılarına rağmen hatırı sayılır miktarda yoksul müşterilerine kredi sağlamaları da bu tezimizi güçlendirmektedir(Çak, 2007:37).



Sonuç olarak, mikrokredi sisteminde hedefe giden yolda her ne kadar fikir ayrılıklarının bulunduğu bilinse de, başarılı uygulamaların varlığı sisteme olan inancı her geçen gün kuvvetlendirmektedir.

### **I.1.3. Mikrokredinin Temel Prensipleri**

Dünyanın en yoksul bölgelerine ve buralarda yaşayan insanlara pazar ekonomisinin canlılığını getiren, bu kişilerin kendi yeteneklerini kullanarak ve kendi emekleriyle yoksulluktan kurtulmalarını sağlayan mikro kredi uygulamalarının temel prensipleri şu şekilde sıralanmaktadır:

1. Fakir insanların ödünç vermeden farklı finansal desteklere ihtiyaçları vardır.
2. Mikrokredi yoksullukla savaşta güçlü bir araçtır.
3. Mikrokredi yoksullara hizmet veren ekonomik sistemler kurar.
4. Mikrokredi kendi kendini ödeyebildiği için bu yolla çok büyük sayıda yoksul insana ulaşabilir.
5. Mikrokredi devamlı çalışan yerel finans kurumları oluşturmayı hedefler.
6. Mikrokredi her sorunun cevabı değildir. Her durum ve kurum için en ideal araç da değildir.
7. Yüksek faiz oranları ile kredi vermek yoksulluğu arttırabilir.
8. Devletin görevi ekonomik yardımlar sağlamak değil bu yardımlara imkan tanımaktır.
9. Bağışlar, sermayeyle yarışmak yerine onu tamamlayıcı olmalıdır.
10. Esas engel kuvvetli kurum ve yöneticilerin olmamasından kaynaklanmaktadır.
11. Mikrokredi performansı ölçülebildiği ve gösterilebildiği zaman iyi çalışıyor demektir.

#### **I.1.3.1. Mikrokredi Uygulamalarında Başarı Koşulları**

Mikrokredi projelerinin belirlenen hedeflere ulaşabilmesinde öne çıkan bazı durumlar şu şekildedir:

- Mikrokredi programının başarılı olması, hem müşteri disiplini (zamanında geri ödeme) hem de kurumsal disiplin (sürdürülebilirliği sağlayacak uygulamalar) gerektirmektedir.

- Mikrokredi en iyi, kendisini işletimsel anlamda kendi kendine yeterli olmaya adanmış, güçlü, yerel bir mikrokredi kuruluşu tarafından, profesyonel bir bankacılık faaliyeti olarak uygulanmaktadır.

- Mali olmayan bir kuruluşun, sürdürülebilir bir mikrokredi kurumuna (MFK) dönüştürülmesi kayda değer ölçüde teknik destek ve kurumsal gelişim gerektirmektedir.

- Performans gelişimi, açık bir şekilde tanımlanmış mikro borç verme performans göstergelerinin kullanımıyla izlenmelidir (Parker, Pearce, 2001).

### **I.1.3.2. Mikrokredinin Uygulanamama Koşulları**

Mikrokredi uygulamaları bazı durumlarda son derece olumsuz sonuçlar ortaya koyabilmektedir. Mikrokredinin uygulamadığı bu koşullar şu şekildedir:

- Mikrokredinin, acil durum ortamlarının hemen ardından, aşırı mahrumiyet içindeki kırsal alanlarda, ve kronik anlamda muhtaç olanlar için bir müdahale yolu olarak uygun olmadığı ifade edilmektedir.

- Güçten düşürücü bir hastalığı (Örn. HIV / AIDS) olan müşteriler ile aşırı derecede dağınık, çoğunlukla hareket halinde ve/veya istikrarsız topluluklar genellikle mikrokredi programları için uygun bulunmamaktadır.

- Tek bir ekonomik faaliyete ve/veya takasa dayalı işlemlere bağımlılık; iç savaş, doğal afet veya aşırı yüksek enflasyon riski olan; ya da asayişin sağlanamadığı ortamlarda mikrokredi programlarının uygulanması önerilmemektedir.

- Faiz oranlarının yüksek tutulması ya da teminatsız kredilere izin verilmesi gibi sürdürülebilirliğin sağlanmasını önleyebilecek durumlarda mikrokredi uygulamaları mümkün olmamaktadır (Parker, Pearce, 2001).

### **I.1.4. Mikrokredi Müşterilerinin Özellikleri**

Klasik anlamda mikrokredi müşterileri, resmi finans kuruluşlarına erişim imkanı olmayan düşük gelirli, genellikle kendi evlerinde çalışan serbest meslek sahibi kişilerdir. Kırsal alanlarda, küçük çiftçiler ve özellikle kadın çiftçiler mikrokredi hizmetlerinden sıklıkla yararlanmaktadır.

Bu güne dek yapılan çalışmalar; mikrokredinin yoksullara gelirlerini arttırmaları, yaşamlarını sürdürebilecek ve başarılı olabilecek işler kurmaları ile dışarıdan gelebilecek darbelere karşı güçlü olmalarına yardımcı olabildiğini göstermektedir.

Mikrokredi, başta kadınlar olmak üzere yoksulların ekonomik kalkınmalarına olanak vererek onların kendi ayakları üstünde durmalarına yardımcı olan güçlü bir araç olarak tanımlanmaktadır (www.tog.org.tr/).

### **I.1.5. Mikrokredi Kuruluş Modelleri**

“Global Development Research Center, Virtual Library on Micro Credit” koordinatörlerinden Hari Srinivas’ın sınıflandırmasına göre mikrokredi kuruluş modelleri 14 adet olup şöyle sıralanabilmektedir (Dolun, 2005:34):

1. Birlik modeli
2. Garanti sağlayan kuruluş modeli
3. Topluluk bankası modeli
4. Kooperatif modeli
5. Kredi Birlikleri modeli
6. Grameen tipi kuruluş modeli
7. Grup modeli
8. Bireysel model
9. Aracı kuruluş modeli
10. Sivil Toplum Kuruluşu modeli
11. Grup baskısı modeli
12. Rosca (Rotating savings and credit associations) Döner tasarruf ve kredi birlikleri modeli
13. Küçük işyeri modeli
14. Köy bankacılığı modeli

#### **1. Birlik Modeli**

Bu mikrokredi kuruluşu modelinde, hedef topluluk kendi içinde bir birlik oluşturarak mikrokredi hizmetleri vermektedir. Topluluklar gençlik ve kadın toplulukları olduğu gibi, kültürel, dini veya siyasi görüş etrafında toplanan kişiler de olabilmektedirler. Bazı ülkelerde “birlikler” hukuki dayanağa bağlı olarak; vergi indiriminden yararlanabilme, aidat toplayabilme, sigorta yaptırabilme imkanı bulabilmektedirler. Bu model grup modeline çok benzemektedir (Dolun, 2005:35).

## 2. Garanti Sağlayan Kuruluş Modeli

Adından da anlaşılacağı gibi, banka garantisi ticari bankalardan kredi temin edilebilmesi amacıyla kullanılmaktadır. Bu garanti iki şekilde sağlanabilir: Bunlardan birisi dışarıdan sağlanan garanti mekanizması (bağış kurumları aracılığıyla veya hükümetler kanalıyla) diğeri ise üyelerinin tasarruflarının kullanılmasıyla gerçekleştirilen garanti mekanizmasıdır. Sağlanan krediler doğrudan bireylere verilebileceği gibi kendiliğinden oluşturulan gruplara da temin edilebilir.

Banka Garantisi uygulaması bir çeşit sermaye garanti programıdır. Garanti altına alınmış olan fonlar kredilerin geri dönüşü ve sigorta işlemlerinden kaynaklanan zorunlulukları da kapsamak üzere çeşitli amaçlarla kullanılabilirler. Bu çerçevede birçok uluslar arası örgütlenme ve Birleşmiş Milletler çerçevesinde kurulmuş kuruluşlar bankaların ve çeşitli sivil toplum örgütlerinin mikro finans hizmetlerine başlayabilmek için başlangıç sermayesi oluşturmalarına ve öncelikli kredi hizmeti sunabilmelerine yönelik uluslar arası garanti fonları oluşturmaktadırlar. (Gökyay, 2008)

## 3. Topluluk Bankası Modeli

Topluluk bankası modelinde; tüm topluluğa bir ünite olarak bakılıp yarı resmi veya resmi kuruluşlar oluşturularak mikrokredi dağıtılmaktadır. Bu kuruluşlar genellikle, sivil toplum kurumları veya diğer organizasyonların yardımları ile oluşturulmaktadır. Topluluk üyeleri; öncelikle topluluk bankasının çeşitli finansman faaliyetleri hakkında eğitilmektedir. Bu kuruluşların yapılarında, gelir yaratıcı projeler veya tasarruf olanakları olabilmektedir. Topluluk bankalarının aynı zamanda kalkınma programlarının birer parçası olup, finansman olanaklarını ana amaç için bir teşvik unsuru olarak kullandığı birçok örneğe rastlanabilmektedir (Dolun, 2005:36).

## 4. Kooperatif Modeli

Kooperatif ortak ve demokratik bir şekilde yönetilen, insanların gönüllü bir şekilde bir araya gelip ekonomik, sosyal ve kültürel ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik oluşturulmuş bağımsız bir örgütlenmedir. Bazı kooperatiflerin gündemlerinde üyelerine finansman hizmeti sunulması ve tasarruf faaliyetlerinde bulunulması da yer almaktadır. (Gökyay, 2008)

## 5. Kredi Birlikleri

Kredi birlikleri, belirli bir grup veya organizasyonun tasarruflarını birlikte değerlendirmeyi kabul eden ve birbirlerine makul faiz oranlarıyla kredi vermek amacıyla bir araya gelen üyeleri tarafından oluşturulmuş finansman kuruluşlarıdır.

Üyelerin aynı kuruluşta çalışma, aynı kiliseye bağlı olma, aynı işçi kuruluşuna üye olma, aynı sosyal gruba dahil olma, aynı toplumda çalışma veya yaşama gibi ortak noktaları bulunmaktadır. Kredi birliği üyeliği, aynı gruba ait tüm insanlara, ırk, din, renk farkı olmaksızın açıktır denilmektedir.

Kredi birlikleri, demokratik, kâr amacı gütmeyen, finansman sağlayan kooperatiflerdir. Her biri üyeleri tarafından idare edilmektedir. Her üyenin de yöneticileri ve komite temsilcilerini seçmek için sadece bir oyu bulunmaktadır ([www.gdrc.org/icm/](http://www.gdrc.org/icm/)).

## 6. Grameen Tipi Model

Grameen modeli Bangladeş'te Prof. Muhammed Yunus tarafından başlatılan ve yoksulları hedefleyen Grameen Bankası kanalıyla ortaya çıkmıştır. Grameen Bankası genel olarak aşağıda belirtilen metodolojiyi kullanmaktadır;

Banka ünitesi bir saha yöneticisi ve birkaç çalışan ile 15 ile 22 köyü kapsayacak şekilde oluşturulmaktadır. Saha yöneticisi ve banka çalışanları hizmet sunacakları hedef kitleyi tanımaya, potansiyel müşterileri tanımlamaya ve yerel halka sunacakları hizmetlerin amacını, fonksiyonlarını, bankanın işlem sistematiğini anlatmaya yönelik köylere ziyaretlerde bulunmaya başlamaktadırlar. Belirlenen hedef potansiyel müşteriler arasından beş kişilik gruplar oluturmaları istenmekte ve ilk aşamada grup üyelerinden sadece ikisine kredi verilmektedir. Oluşturulan grup bir ay boyunca bankanın belirlemiş olduğu kurallara uyup uymadığı konusunda banka çalışanları tarafından gözlenmektedir. Elli hafta boyunca kredi alan iki müşteri anapara ve faizlerini geri ödeme durumu grubun diğer üyeleride kredi almaya hak kazanmaktadır. Bu kısıtlamalar nedeniyle kredilerin düzenli geri ödenmesi hususunda büyük bir grup baskısı oluşmaktadır. Bu çerçevede grubun kolektif sorumluluğu verilen kredinin teminatı olarak işlev görmektedir. ( Gökyay , 2008 )

## 7. Grup Modeli

Bu model Grameen, topluluk bankacılığı, köy bankacılığı, grup baskısı modeli gibi modellere benzemektedir. Bu modelde ana felsefe, bireysel olarak hareket edildi-

ğinde karşılaşılan güçlükleri ve zayıflıkları önlemek için grup olarak hareket etme, ortak bir sorumluluk ve teminat altına girmek olarak açıklanmaktadır. Fonlar bireylere değil gruplara aktarılmaktadır. Bireylerin bir araya gelmeleri eğitim, ortak pazarlık gücü, baskı grubu oluşumu gibi farklı amaçlara hizmet edebilmektedir (Dolun, 2005:37).

### **8. Bireysel Model**

Bu modelde mikro krediler doğrudan borç almak isteyen bireye direkt bir şekilde sunulmaktadır. Bu model çerçevesinde ne grup oluşturulması nede geri ödemenin garanti altına alınmasına yönelik baskı grubunun oluşturulması öngörülmektedir. Birçok durumda bireysel kredi modeli ‘ kredi artı ‘ diye ifade edilen beceri geliştirilmesi, eğitim ve diğer hizmetlerin sunulduğu daha geniş çaplı bir programın alt başlığı olarak sunulmaktadır. ( Gökyay , 2008 )

### **9. Aracı Kuruluş Modeli**

Aracı kuruluş modelinde, borçlu ve alacaklı arasında bir aracı kuruluş bulunmaktadır. Burada aracı kuruluş özellikle borçluların kredi bilincine kavuşmasında ve eğitiminde önemli bir rol oynamaktadır. Örneğin tasarruf programları başlatarak, ihtiyaç sahibi müşterilerin kredi verilmeye uygun seviyeye gelmelerini sağlamaktadırlar.

Aracılar tarafından geliştirilen bağlantılar, fon sağlama, program bağlantıları, eğitim-öğretim ve araştırma gibi konuları kapsamaktadır. Bu faaliyetler uluslararası seviyeden, ulusal seviyeye, bölgesel seviyeden yerel ve bireysel seviyeye kadar olabilmektedir. Aracılar bireysel olabildiği gibi, sivil toplum örgütleri, mikrokredi programları, ve ticari bankalar (devletçe finanse edilen programlarda) olabilmektedirler. Borç verenleri ise hükümet kuruluşları, ticari bankalar, uluslararası kuruluşlar olarak sıralamak mümkündür ([www.gdrc.org.icm/](http://www.gdrc.org.icm/)).

### **10. Sivil Toplum Kuruluşları Modeli (STK)**

Sivil toplum örgütleri mikro kredi hizmeti sunma alanında temel oyuncuların biri olarak sahneye çıkmışlardır. Çeşitli boyutlarda aracılık faaliyetinde bulunan kurum rolünü yerine getirmişlerdir. Sivil toplum kurumları mikro kredi programlarının başlatılmasında ve bu programda yer alınmasında aktif rol oynamışlardır. Bu faaliyetler arasında hem topluluk bazında hemde ulusal ve uluslar arası kuruluşlar nezdinde mikro kredinin önemi konusunda farkındalığın artırılmasında yer almaktadır. Bu kurumlar

topluluklar ve mikro kredi kuruluşları için ilerlemenin denetlenmesi ve iyi uygulama faaliyetlerinin tanımlanmasına yönelik kaynaklar ve çeşitli araçlar geliştirmişlerdir. Aynı zamanda bu kurumlar mikro kredinin prensiplerinin ve pratiğinin öğrenilmesine yönelik fırsatlar yaratmışlardır. Bu faaliyetler arasında yayınlar, çalıştaylar ve sempozyumlar ile eğitim programlarının düzenlenmesi yer almaktadır. ( Gökyay , 2008 )

### **11. Grup Baskısı Modeli**

Grup baskısı, kredi kullanıcıları arasındaki ahlaki ve diğer sosyal bağlantılar yoluyla mikro kredi programlarında geri ödemeyi ve katılımı temin etmeye çalışmaktadır. Baskı grupları borçlu grubun diğer üyeleri olduğu gibi (burada ilk borçlu krediyi geri ödemediği sürece diğerleri kredi alamamaktadır. Dolayısıyla ilk borçlunun geri ödemesi için baskı olmaktadır); topluluk liderleri (genellikle dışarıdan bir sivil toplum kuruluşunca seçilen ve eğitilen); sivil toplum kuruluşunun kendisi ve bölge sorumluları veya bankalar olabilmektedir. Uygulanan “baskı” geri ödemeyi yapmayan borçluya sık sık ziyaret etmek, topluluk toplantılarında isimleri ifşa etmek şeklinde olabilmektedir (Dolun, 2005:38).

### **12. Döner Tasarruf ve Kredi Birlikleri Modeli (ROSCA-Rotating Saving and Credit Associations)**

Döner tasarruf ve kredi birlikleri, ortak bir fona düzenli katkıda bulunmak üzere bir araya gelen bireylerin, her birine bir seferde toplu para aktardığı grup esasına dayanmaktadır. Örneğin; 12 kişilik bir grup 12 ay boyunca her ay kişi başına 100 USD toplayabilmektedirler. Her ay toplanan 1.200 USD topluluğun bir üyesine verilmektedir. Böylece, bu üye diğer üyelere düzenli aylık katkılardan borç para verebilmektedir. Sırası gelip gruptan toplu parayı aldıktan sonra borç tutarını düzenli olarak, aylık katılımlarıyla geri ödemektedir. Toplu parayı kimin alacağına karar vermek oy birliği ile çekilişle veya üzerinde anlaşılan herhangi bir yolla olabilmektedir (Dolun, 2005:39).

### **13. Küçük İşyeri Modeli**

‘ Kayıt Dışı Sektör ‘ hakkında daha önceleri var olan görüş, bu sektörde bulunanların sadece hayatını devam ettirmek için, düşük verimlilikle çalışan ve çok düşük katma değer yaratan birimlerden oluştuğu şeklindeydi. Ancak bu görüş değişmiş ve istihdam yaratmak, gelir arttırmak ve ihtiyaç duyulan hizmetleri sağlamak için küçük ve orta ölçekli işletmelere daha fazla önem verilmeye başlanmıştır.

Bu tip işletmeler için uygulanan politikalar, genellikle eğitim, teknik tavsiyeler, yönetim ilkeleri ve benzeri destekleme sistemleri gibi doğrudan müdahaleler ile piyasa koşullarına hazırlanmak veya satış imkanları gibi dolaylı müdahaleler üzerinde odaklanmaktadır.

Bu politikaların ana bileşenlerinden biride özellikle değişik yapı ve kullanım alanında mikro kredi şeklinde finansmandır. Mikro kredi küçük ve orta ölçekli işletmelere ya doğrudan veya diğer hizmetlerle birlikte daha geniş işletme geliştirme programının bir parçası olarak sağlanmaktadır. ( Gökyay , 2008 )

#### **14. Köy Bankacılığı Modeli**

Köy bankaları topluluk temeline dayalı kredi ve tasarruf birlikleridir. Genellikle, kendi imkanlarıyla çalışan ve yaşantılarını geliştirmeye çalışan düşük gelirli 25-50 kişi tarafından oluşturulmaktadır. Köy Bankasının kuruluş sermayesi; dış kaynaktan gelebilmektedir. Ancak, banka idaresi üyelerinde olup, çalışanlarını kendileri belirlemede, kuruluş tüzüklerini kendileri hazırlamakta, kredi dağıtımını, tahsilat ve tasarrufları kendileri toplamaktadırlar. Kredileri teminat altındadır. Ancak bu teminat mal veya gayri menkul kefaleti ile değil manevi kefaletle sağlanmaktadır. Ayrıca, birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede, kentsel ve tarımsal kesimde çalışan küçük ölçekli işletmeler veya özel girişimcilere, devlet veya uluslararası kuruluşlarca sağlanan özel hibe veya kredi programları çerçevesinde aracı kalkınma bankaları ve ticari bankalarca saptanan finansman olanakları da mikro finansman kapsamında ele alınmaktadır (www.gdrc.org/icm/).

##### **I.1.6. Mikrokredi Kuruluşları ile Klasik Bankacılığın Karşılaştırılması**

Mikrokredi metodolojisi, klasik bankacılığın hemen hemen tersi olarak tanımlanmaktadır. Klasik bankacılık esas itibariyle “ne kadar fazla sermayeye sahipsen o kadar fazla kredi alabilirsin” prensibine dayanmaktadır. Bir başka ifadeyle, hiçbir şeye sahip değilsen, hiç kredi alamazsın denilmektedir. Bunun sonucu olarak, dünyadaki nüfusun yarısı, Türkiye’deki nüfusun ise yaklaşık üçte biri klasik bankaların finansal desteklerinden yoksun bulunmaktadır. Klasik bankacılık, teminata dayalı bir sistem olmasına karşın, mikro kredi kuruluşları teminatsız kredi vermektedirler (www.israf.org/pdf/).



Mikrokredi kuruluşları, kredinin bir insanlık hakkı olduğu inancına dayanarak oluşturulmuş olup, hiçbir şeye sahip olmayan yoksul insanlara kredi konusunda öncelik tanımaktadırlar. Zira en yoksul olanlar da dahil olmak üzere bütün insanların sınırsız yeteneklerle donatılmış olduklarına inanılmaktadır.

Mikrokredi metodolojisi, kişilerin sahip oldukları varlıkların değerlendirilmesine değil, kişilerin geleceğe dönük çalışma azimleri ve potansiyellerinin değerlendirilmesine dayanmaktadır.

Klasik bankaların ana amacı, kârın azamileştirilmesidir. Ancak mikro kredi kuruluşlarının ana amacı; kârlı ve mali açıdan sürdürülebilir bir duruma sahip olurken, özellikle yoksul kadınlara finansal hizmetler sunarak fakirliğin azaltılmasıdır. Mikrokredi kuruluşlarının bu amacı ekonomik ve sosyal vizyonun bir karışımıdır denilmektedir. Bu kuruluşlar, yoksul kadınların kendi varlıklarını arttırarak statülerinin yükselmesi için çalışmaktadırlar.

Klasik bankalar kredilendirmede erkekler üzerinde yoğunlaşırken mikro kredi kuruluşları kadınlara öncelik vermektedirler.

Mikrokredi kuruluşlarında borç alan ve veren arasında yasal araç olmamasından dolayı icra veya mahkeme süreci uygulanmamaktadır. Mikrokredi kuruluşları metodolojisinde kredi alan ve veren arasındaki ilişkilerde dışsal bir destek veya katılım bulunmamaktadır. Klasik bankacılıkta ise vadesinde tahsil edilemeyen krediler için “cezalandırma” yolu takip edilmektedir. Mikrokredi kuruluşlarında kredi alan yoksulların hayatlarını sürdürebilmeleri için onların sürekli mikro kredi kullanıcısı olarak kalmalarını sağlayacak karşılıklı anlayışa dayalı tedbirler alınmaktadır.

Mikrokredi kuruluşları, kredisini ödeme güçlüğü içerisine girmiş veya zamanında ödeme yapamayan yoksulların kredilerini yeniden yapılandırarak onlara üretken olmak ve hayatlarını daha iyi şartlarda devam ettirme olanağı sağlamaktadır.

Klasik bankacılıkta borç alanlar ödeme güçlüğüne girdiğinde, kredi üzerinde faiz yürütülmesi durdurulmamaktadır. Bunun sonucu olarak uygulanan faiz kimi zaman ana paranın birkaç katı olabilmektedir. Mikrokredi kuruluşlarında ise ödenecek faiz önceden belirlenen maksimum miktarı aşmamaktadır ([www.israf.org/pdf/](http://www.israf.org/pdf/)).

### **I.1.7. Kırsal Kesimlerdeki Yoksullara Yönelik Mikrokredi Hizmetleri**

Dünyadaki yoksulların büyük çoğunluğunu oluşturan ve kırsal kesimde yaşayan kişilerin çoğu ihtiyaç duydukları mali hizmetlere erişimden yoksun bulunmaktadır. Bu kişilere sunulan mali hizmetler, resmi, gayri resmi, girdi kredisi sağlayan tüccarlar ya da tarımsal işlemcilerin hangisi tarafından sunulmuş olursa olsun, nispeten daha maliyetli ve katıdır. Kırsal kesimde çalışma düşüncesinde olan mali kurumlar, kötü altyapı ve düşük eğitim seviyeleri gibi sayısız kısıtlamalarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bunun dışında, geri ödemeleri sık aralıklarla yapılması beklenen kısa vadeli işletme sermayesi kredileri, mevsimsel veya uzun süreli tarımsal faaliyetlere uygun bulunmamaktadır (Pearce, 2003).

#### **I.1.7.1. Kırsal Alanda Mali Hizmetlere Yönelik Kısıtlamalar**

Kırsal kesimde yaşayan yoksullar için uygulanan mikrokredi projelerinin karşılaştığı en önemli mali sorunlar şunlardır:

- Düşük düzeydeki ekonomik faaliyetlere ve nüfus yoğunluğuna bağlı olarak mali hizmetlere yönelik talebin dağınık olması,
- Kötü altyapı (yollar, telekomünikasyon vb.) ve müşterilerle ilgili bilgi sahibi olunmamasından kaynaklanan (hiçbir kimlik bilgisi veya işleyen kıymet kaydı olmaması) bilgi ve işlem maliyetlerinin yüksekliği,
- Küçük kırsal topluluklarda öğrenim görmüş ve iyi eğitilmiş kişilerin sınırlı sayıda olması,
- Devlet bankaları veya bağış yapan kurumların projeleri ile sübvansede edilen ve yönlendirilen kredilerin son derece fazla olması,
- Tarımsal faaliyetlerin çoğunun mevsimsel olması, diğerlerinin de uzun bir olgunlaşma dönemi gerektirmesinin tasarruf ve kredilere yönelik olarak değişken taleplere, düzensiz nakit akışına ve kredinin sağlanması ile geri ödemeleri arasında gecikmelere neden olması,
- Hava koşulları, parazit ve hastalıklar gibi risklerin çokluğu, fiyat dalgalanmaları ve küçük çiftçilerin girdilere ve piyasalara erişiminin zayıf olması,
- Tarımsal arazi kullanım haklarının iyi tanımlanmamış olması, masraflı ve uzun bürokratik işlemler ile kötü işleyen yargı sistemleri nedeniyle teminat kullanımının yetersiz kalmasıdır.

### I.1.7.2. Kırsal Kesimdeki Yoksulları Desteklemedeki Güçlükler

Yoksulluğu ortadan kaldırmaya yönelik olarak gerçekleştirilen diğer çalışmalarda var olan güçlükler mikrokredi projelerinde de ortaya çıkmaktadır. Bu güçlüklerden en önemlileri şöyle sıralanmaktadır:

- **Kredinin bağlayıcı bir kısıtlama olduğu varsayımı:** Bugüne kadarki uygulamalarda kırsal finans tarımsal kredilere eşdeğer tutulmuş olup tarımsal üretim veya diğer proje hedeflerine erişmede bir “girdi” olarak görülmüştür. Bu nedenle kredi, arza dayalı olarak gerçek piyasa talebi yüzeysel anlamda analiz edilerek çoğunlukla sürdürülebilir olmayan tarımsal bankalar veya proje uygulama birimlerince sübvans edilmiş faiz oranları ile sağlanmaktadır.

- **Sektörler arası işbirliğinden yoksun olunması:** Mali sektör ve tarımsal uzmanların bir arada çalışması için yeterli teşvik (Örn. yönetimden talimat, ödüller vb.) bulunmamaktadır. Dolayısıyla tarımsal finans projeleri ya da kırsal kalkınma projeleri genellikle mali sektör uzmanlarına danışılmaksızın tasarlanmakta, uygulanmakta ve izlenmektedir.

- **Yetersiz seçenekler:** Kredi faizlerinin düşük seviyede sabit tutulması gibi konularda güvenilir olmayan tarımsal kalkınma bankaları aracılığıyla ucuz kredi sağlanması yaklaşımı ve başarısızlıkla sonuçlanmış diğer tarımsal kredi programlarının yerine geçecek alternatif modeller bulunmamaktadır. Bununla birlikte yeni uygulamaya başlayan mikrokredi projeleri kırsal alanlardaki tüm güçlüklerle cevap vermekte yetersiz kalmaktadır.

### I.1.7.3. Kırsal Kesimdeki Yoksullara Erişimi İyileştirme Çalışmaları

Yoksulluğu ortadan kaldırmayı hedefleyen diğer uygulamalar gibi mikrokredi uygulamalarının da başarılı olabilmesi için öncelikle yoksullara erişim konusunda var olan engellerin aşılması büyük önem taşımaktadır. Bu konuda gerçekleştirilebilecek olan bazı çalışmalar şu şekildedir:

- **Personel kapasitesinin artırılması:** Mali unsuru bulunan tüm kırsal projelerde mali sektör uzmanlığından yararlanılmasını sağlamak amacıyla her iki tarafın personeli arasında daha kapsamlı bir etkileşim sağlanmalıdır.

- **Mikrofinansı mümkün kılacak ortamın iyileştirilmesine yardımcı olunması:** Politika konusunda uzman, hükümetler üzerinde etkili olan kişi ve kurumlar yargının şeffaflık ve etkinliğini arttırmalı, arazi ve mülk kayıtları sağlama çalışmaları,

tarımsal borçlanmada devlet faiz oranı çiftçilerin yararlanabileceği düzeye getirilmeli, temel ürünler üzerinde fiyat kontrolleri uygulanması gibi tarımsal sektöre karşı politik önyargılar yok edilmeli ve iletişim, fiziksel altyapı, sağlık ile eğitim gibi hizmetlere yatırım yapılmalıdır.

- **Mevcut kurumsal altyapının geliştirilmesi:** Uygun olmayan yeni ve masraflı hizmet mekanizmalarının kurulmasından önce var olan kurumsal alt yapılar geliştirilmeli ve iyileştirilmelidir.

- **Sübvansiyonlar için uygun rolün belirlenmesi:** Nihai müşterilere uygulanan faiz oranlarının sübvansiyon edilmesine yerine, kurumsal kapasitenin geliştirilmesi ve yeniliklerin desteklenmesi için hibe kullanımına gidilmelidir.

- **Teknolojik imkanların araştırılması:** Teknolojik yenilikler konusunda deneyimli kurum ve kuruluşlar; kırsal kesimdeki işletme maliyetlerinin düşürülmesi, yeni teknolojilerin getirilmesi ve böylece kırsal müşterilere sağlanan hizmetlerin iyileştirilmesine yardımcı olabilirler. Ancak; öncelikle her türlü teknoloji ile ilgili bir fayda-masraf analizi yapılmalı ve kurumların bilgi sistemleri değerlendirilmelidir.

- **Hizmet sunum mekanizmaları ve ürünlerde fon yenilikler:**

Yeni mali ürünler benimsemeyi ya da hizmet sunum işlemlerinin maliyetlerini düşürmeyi düşünen mali kurumlara esnek hibe fonları sağlanmalıdır. Tarımsal faaliyetlerin gelir ve yatırım döngüsünün iyi bir şekilde oturtulabilmesi için kredi harici mali hizmetlere ihtiyaç duyulmaktadır. Bunlar; mevsimsel gelir akışlarını düzene sokmaya yardımcı olacak para transferleri, düşük gelir ve yüksek masraf dönemlerinde kullanılacak mevduat hizmetleri gibi yenilikçi çözümlerdir.

Mikrokredi kısaca mevcut mali sistem içerisindeki kredi ve tasarruf olanaklarının toplumdaki yoksul kesimler lehine genişletilmesi olarak tanımlanabilir (McGuire, Conroy, 2000:90). Ya da Asya Kalkınma Bankasının 2000 yılındaki tanımındaki gibi para yatırma, transfer etme, kredi veya yatırım araçlarını kullanma v.b. geniş bir yelpaze içerisinde sunulan bankacılık hizmetlerinden düşük gelirli hane halklarının da yararlandırılması olarak ele alınabilir. Mikrokredi terimi her ne kadar 1970'lerden itibaren yaygın olarak kullanılmaya başlandıysa da, birçok toplumda benzer kredi yapılandırılmalarının farklı isimler altında kullanıldığı görülmüştür. 19. yy'ın sonlarına doğru çeşitli büyüklüklerdeki kredi birlikleri ya da kooperatiflerinin Avrupa'nın farklı yerlerinde organize oldukları ve 20. yy'ın ilk yarısında, başta tarımda modernizasyo-

nun sağlanması ve tarım kesimindeki ezici feodal ilişkilerin azaltılması amaçlarına hizmet ettikleri bilinmektedir.

1970'lere gelindiğinde, özellikle toplumdaki en yoksul kesimin ilgili ülkedeki mali sistem içerisinde bulunan kredi kuruluşlarından yararlanmaları ve onların yerel düzeydeki girişimlerinin desteklenmesi üzerine odaklanan başarılı kuruluşların ortaya çıkması ile birlikte, mikrokredi sistemi birçok ülke tarafından benimsenmeye başlamıştır (Sarno, 2001).

Mikrokredi de asıl amaç, bireyin ve onun içinde bulunduğu bölgedeki imkanların artırılması ve kredi kullanıcılarının üretim sürecine aktif katılımlarının sağlanması ile toplumdaki refah seviyesinin en alt düzeyden başlanarak yükseltilmesi olarak planlanmıştır. Dünya Bankası'nın 1990 kalkınma raporunda belirttiği gibi, yoksulluğun ortadan kaldırılması için belirlenen stratejilerin ana hedefi kalıcı bir ekonomik büyümenin tesis edilebilmesidir. Bu nedenle, bu tür stratejilerin mikrokredi sistemindeki gibi toplumdaki ekonomik potansiyeli sonuna kadar kullanmaları gereklidir.

Mikrokredi sisteminin toplumdaki yoksul kesimi ve özellikle kadınların ekonomik girişimlerini desteklemesi, bu zamana kadar var olan, fakat ekonomik olarak değerlendirilmeyen bir unsurun ekonomiye kazandırılmasını sağlamaktadır. Bu alandaki birçok çalışma göstermiştir ki, kadınların aile gelirine katkıları o hane halkının yoksulluktan kurtulması için önemli bir desteği oluşturmaktadır. Nitekim mikrokredi literatüründe kadınların kendileri için iş imkanları oluşturmalarının teşvik edilmesinin sadece o ülkedeki GSMH'ye katkıda bulunmayacağı, aynı zamanda istihdam imkanları artışını da destekleyeceği savunulmaktadır (Stevenson, 1998:121). Ancak kadınların anlamlı bir gelire kavuşabilecek bir iş imkanını kendileri için yaratabilmelerini sağlayacak başlangıç sermayesine mevcut bankacılık sisteminden yararlanmak suretiyle ulaşabilmeleri, birçok ülkede erkeklere oranla çok daha zor olmaktadır. Mikrokredi sistemi bu boşluğun doldurulmasına da yardımcı olmaktadır.

Formel bankacılık sisteminin gelişmediği birçok az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede yerel simsarlar ve tefeciler nakde ihtiyaç duyan yoksul hane halklarının başlıca kredi temin araçlarını teşkil etmektedirler. Bu kişilerin uyguladıkları faiz oranlarının aylık %50 ile %100 arasında değişmesi, söz konusu bireyleri çok zor durumlara düşürmesine rağmen kredi temin edilebilecek başka bir kuruluşun olmayışı, kredi ihtiyacında olan yoksul kesimi bu kişilerle çalışmak zorunda bırakmaktadır (Lycette, White, 1989:148).

Mevcut ticari bankaların ise yaygın şube ağına sahip olmamalarının kırsal kesimdeki bireylere ulaşmada ortaya çıkardığı güçlükler kredi dağıtım kanalları ile ilgili problemler yaratırken, kırsal bölgede yaşayanların genellikle küçük miktarlardaki kredi taleplerinin bankalarca düşük faiz ve yüksek işlem maliyeti gibi nedenlerle uygun bulunmaması da ilgili kredilerin onaylanmasını neredeyse imkansız hale getirmektedir.

Tüm bu nedenler yoksulların kredi ihtiyaçlarını ya informel kesim içerisinde aramalarına sebep olmakta, ya da onları kendi içlerinde 10-15 kişilik gruplar oluşturarak yarattıkları küçük fonları birbirlerine kullandırmak gibi farklı çözümler bulmaya zorlamaktadır.

Bugünkü anlamda mikrokredi sisteminin bu ihtiyaçların gözlemlenmesiyle ortaya çıktığı söylenebilir. Her ne kadar, birçok dönemde yoksul kesimin kredi ihtiyaçlarına cevap vermek için oluşturulan bir takım yapılaşmaların varlığından söz etmek mümkün ise de günümüzdeki anlamda mikrokredi sisteminin ortaya çıkışı Bangladeş'teki Grameen Bank'ın doğuşu ile gerçekleşmiş olarak kabul edilmektedir (Armandariz, Aghion, 2005:11). Ya da başka bir deyişle Grameen Bank'ın kurucusu olan Prof.Dr. Muhammed Yunus'un 1976 yılında Bangladeş'teki Jobra köyünde ikamet eden birkaç yoksul aileye kendi işlerini başlatmaları için borç vermesinden, Grameen Bank'ın kuruluşuna kadar uzanan hikâye, günümüzdeki mikrokredi sisteminin tarihçesini oluşturmaktadır.

Sonuç olarak, mikrokredi sisteminde hedefe giden yolda her ne kadar fikir ayrılıklarının bulunduğu bilinse de, başarılı uygulamaların varlığı sisteme olan inancı her geçen gün kuvvetlendirmektedir.

## I.2. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE FİNANSAL YAPI, MİKROKREDİ VE ÖNCELİKLER

Mikrokredi kurumlarına olan ihtiyacın nedenleri aslında gelişmekte olan ya da az gelişmiş ülkelerdeki finansal yapıdan kaynaklanmaktadır. Öncelikle mevcut finansal yapı içerisinde hizmetlerini sunan bankalar ve mali kurumların hedef kitleleri içerisinde yoksul kesimin bulunmaması, kredi ürünlerinin bu kesimi de kapsayacak şekilde düşünülmemiş olması, yoksul halkı çeşitli kredi ihtiyaçlarının karşılanmasında tefecilerle karşı karşıya getirmektedir.

Bankaların kredi kullandırmada yoksul kesimi göz ardı etmesinin bir sebebi, bu kesimin bankaların maddi teminat taleplerini karşılayamamaları olarak gösterilebilir. Yoksul kesimin maddi teminat olarak gösterebilecekleri menkul ya da gayrimenkullerinin olmayışı, şimdiye kadar bankalar ve diğer mali kuruluşların yoksul halkı bu kesimin hiç krediye ihtiyacı yokmuş gibi ihmal etmelerine yol açmıştır. Oysa Tayland'ın kırsal kesimlerinde 2880 yoksul hane halkı ile yapılan görüşmelere dayanan görece yeni bir çalışma; söz konusu hane halkının üçte birinin mevcut geçinme biçimini değiştirmek istediği, birçoğunun kendi işine sahip olmayı arzuladığı, ancak yeterli fona ulaşamadıkları için bu amaçlarını gerçekleştiremediklerini ortaya koymuştur (Paulsen, Townsend, 2001). Yine aynı çalışmaya göre, kendi işlerine sahip olan hane halklarından %54'ü, yeterli kredi imkanlarına kavuştukları takdirde işlerini genişletmek suretiyle daha karlı hale gelebileceklerini belirtmişlerdir.

Birçok kırsal bölgede elde tutulan az miktarda toprağın maddi teminat olarak gösterilmesi ve herhangi bir anlaşmazlık halinde söz konusu araziye banka tarafından el konulması durumunda, el konulan arazinin verimli bir biçimde değerlendirilmesine ilişkin bankaların belirli bir stratejilerinin bulunmayışı da, yoksul kesimin kredi sisteminden dışlanmasının diğer bir nedenidir. Bu durum, geniş arazi sahibi bir tefeci karşısında bankaları dezavantajlı hale getirmektedir. Ayrıca bazı toplumlarda bankaların fakir ailelerin topraklarına el koyması, o toplum tarafından nefretle karşılandığından bu durum hem aynı pozisyonda bulunan aileleri bankalardan kredi kullanma hususunda soğutmakta hem de bankanın o bölgedeki faaliyetini etkileyebilmektedir. Bunun yanı sıra böyle bir uygulamanın, yoksullukla mücadele ve bölgesel kalkınmanın sağlanması stratejilerinin özünü de uyumsuzluk arz edeceği açıktır.

Küçük miktarlarda kullanılacak kredilerin, takiplerinin zor olması, risk analizleri v.b. operasyonel işlemleri arttırması, daha çok istihdam gerektirmesi kısaca genel maliyetlerde bir yükselişe sebebiyet vermesi bankaların yoksul kesime verilebilecek bu tür kredileri tercih etmemelerinin başka bir nedenidir.

Öte yandan ticari bankaların buldukları yoksul bölgede hizmet sunmaya çalıştıkları halktan kopuk, kurumsal kimliklerini ön planda tutarak çalışmalarını başlangıçta yoksul kesimin bankalar yerine tefecileri tercih etmelerine yol açabilmektedir. Diğer bir deyişle, tefecilerin devamlı ulaşılabilir olmaları, sorun yaratacak formalitelerden uzak durmaları, müşterilerinin faizi ödemeleri halinde anaparayı ödemeleri hususunda baskı yapmamaları ve en önemlisi o toplumun içinden gelen bir kişi olmaları nedeniyle, herkes tarafından tanınmaları, bankalara oranla daha fazla tercih edilmelelerine yol açmaktadır (Conning, Udry, 2005:10). Tüm bu ve benzeri nedenler, söz konusu bölgelere formel mali sistemin hizmet ulaştırmasını zorlaştırırken, piyasa oranının çok üzerinde faiz talep eden tefecilerin müşteri kitlesini ister istemez arttırmaktadır. Ancak, mikrokredi gibi alternatif çözümler sunulmadıkça yoksul halkın pek bir seçeneği de yok gibi gözükmektedir.

Yapılan birçok çalışmalar göstermektedir ki, yerel araçların sundukları krediler birçok gelişmekte olan ülkede piyasa oranlarından epeyce sapmaktadır. Şöyle ki; Tayland'da para simsarlarının uyguladıkları faiz oranları %60 ile %120 arasında değişirken, bir mikrokredi kuruluşu olan BAAC'nin faiz oranları yıllık %12 ile %14 arasındadır (Siamwalla vd., 1990:271-296).

Sonuç olarak, formel bankacılık ve finans piyasaları tarafından uzun süreler dışlanan ve bu nedenle doğum, ölüm, evlilik, hastalık, doğal afetler gibi durumlarda ve kendilerine ekonomik anlamda getirisi olan bir iş kurma fırsatı elde ettiklerinde ihtiyaç duydukları krediye para simsarları ve tefeciler aracılığıyla ulaşabilen dar gelirli kesimin kredi ihtiyaçlarının karşılanmasında mikrokredi kuruluşlarına ve bu alana yönelmiş profesyonel kuruluşlara ihtiyaç duyulduğu bir gerçektir.

Günümüzde birçok mikrokredi kuruluşunun hizmetlerini özellikle kadınlar üzerinde yoğunlaştırdıkları görülmektedir. Nitekim en büyük 32 mikrokredi kuruluşunu değerlendiren nispeten yeni bir araştırma, söz konusu kuruluşların %80'inin müşterilerinin kadınlardan oluştuğunu ortaya koymuştur (Mody, 2000). Bu tabloyu değerlendirirken duruma iki farklı açıdan bakılmasında yarar görülmektedir. Yani kadınlara



rın neden mikrokredi kuruluşlarının birincil müşterileri olduğu konusunun hem ilgili kuruluşlar hem de ulaşılacak istenen amaçlar bakımından değerlendirilmesi daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

### **I.2.1. Ulaşılacak İstenen Amaçlar Açısından Öncelikler**

Duruma ulaşılacak istenen amaçlar açısından yaklaşıldığında ilk önce dünyadaki çalışan nüfusun yaklaşık %50'sini oluşturan kadınların ödenen ücretlerin %10'una sahip oldukları ve sadece toplam servetin %1'ini ellerinde bulundurdıkları gerçeği ile karşılaşmaktadır (Fernando, 2006:23). Bu bize dışarıda aynı tip işi yapan ev içerisinde ise neredeyse bütün işi yüklenen kadının yaptığı işin karşılığını hakkı ile alamadığını, birçok durumda ise yaptığı işin ekonomik olarak kendisine hiçbir getiri sağlamadığını göstermektedir. Bu durumdan kadınların toplum içerisinde erkeklere oranla daha az gelire sahip oldukları, kadın emeğinin ekonomik açıdan yeterince değerlendirilemediği, kadın ile erkek arasında aynı işe ödenen ücret açısından farklılıklar olduğu, bulunduğu toplum ve hatta yaşadığı aile içerisinde dahi daha fazla baskıya maruz kaldığı vb. birçok farklı sonuçlar çıkartılabilir. Bu perspektiften bakıldığında mikrokredi kuruluşlarınca öncelikli müşterilerin kadınlar arasından seçilmesi, hem toplumdaki en fakir kesime ulaşılması amacına daha iyi hizmet etmekte hem de emeği ekonomik açıdan değerlendirilmeyen kadınların ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkıda bulunmaları sağlanmaktadır.

Buna ilave olarak, kadınların kazandıkları gelirleri buldukları ailenin ihtiyaçlarına harcamaları olasılıklarının erkeklere oranla çok daha fazla olduğu birçok çalışma tarafından kanıtlanmıştır (Cheston, Khun, 2002:172). Çeşitli ülkelerde uygulanan yoksulların ücretsiz olarak temel gıdalara ulaşmaları için tertip edilen aylık pul/sertifika dağıtımı vb. programlarda, erkeklerin söz konusu kuponları satarak elde edilen parayı gereksiz yerlere harcayabildikleri, kadınlarda ise bu olasılığın çok daha düşük olduğu vurgulanmaktadır. Yine yapılan çalışmalarda kadınların erkeklere nazaran aile içindeki çocukların eğitimleri ve sağlık durumları hususlarında daha hassas davrandıkları belirtilmektedir.

S. Khandker'in 2003 yılında yaptığı bir çalışma, mikrokredi kurumlarının hizmetlerini erkeklerden ziyade kadınlara öncelikli olarak sunmalarının hem ekonomik hem de sosyal açılarından daha büyük ve olumlu etkilere sahip olduğu sonucunun altı çizilmektedir. Nitekim aynı çalışmada, ailede kadına verilen kredi oranının %100 art-

tırılması durumunda hane halkının gıda dışındaki harcamalarının %5 arttığı, aynı durumda erkeğe verilen kredinin ise aynı harcamayı %2 arttırdığı vurgulanmaktadır. Bu sonuç bize, kadınlara sağlanan kredinin hane halkının gelişmesi üzerinde daha fazla etkiye sahip olduğunu göstermektedir (Khandker, Khalily, Khan, 1995).

Bunun dışında çeşitli ülkelerde yapılan ampirik çalışmalar göstermiştir ki, kredilerin genelde düşük geliri, ev içerisinde daha fazla iş yükü ile karşılaşan ve bu nedenle kendini sosyal bakımdan geliştirme yönünde zayıf kalan kadınlar üzerinde yoğunlaştırılması; hane halklarının sadece gelirlerini arttırmakla kalmamakta aynı zamanda toplumdaki bazı pozitif sosyal gelişmelerin (okuma yazma oranındaki artış, doğum oranlarındaki gerilemeler) daha hızlı yaşanmalarına da sebep olmaktadır. Örneğin gerek Bolivya ve gerekse Bangladeş'te yapılan çalışmalar göstermiştir ki, her iki ülkedeki kadın başına doğurganlık oranı mikrokredi uygulamalarından sonra hissedilir derecede gerilemiştir. Şöyle ki; 1970 yılında Bangladeş'te bir kadın ortalama 7 çocuğa sahipken, kadınların mikrokredi sayesinde iş olanaklarına kavuşup gelirlerini arttırmaları sonucunda 2000'li yıllara gelindiğinde bu rakam ortalama 3 çocuğa kadar düşmüştür. Yine aynı yıllarda Bangladeş'te kadınlar arasında okuma yazma bilmeyenlerin oranı %88 iken, bu oran mikrokredi programları ile birlikte sunulan eğitimler sayesinde %70'lere kadar gerilemiştir (World Bank, 2002). Nepal, Filipinler ve Ruanda'da yapılan çalışmalarda ise kadınların mikrokredi programlarına katılmalarından sonra hem kendi evleri içerisindeki hem de toplum içerisindeki karar mekanizması sürecinde daha aktif rol aldıkları belirtilmektedir (Cheston, 2002:182).

### **I.2.2. Mikrokredi Organizasyonları Açısından Öncelikler**

Öte yandan mikrokredi kuruluşlarının neden kadınları öncelikli olarak müşteri kitlelerine dahil ettikleri hususunu ilgili organizasyonlar açısından değerlendirdiğimizde karşımıza çıkan ilk neden, kadınların erkeklere oranla aldıkları kredilerin geri ödemeleri hususunda daha güvenilir oldukları gerçeğidir (Hassan, Renteria, Guerrero, 1997:1510). Nitekim yapılan bir çalışma erkek borçluların %15,3'ünün kredilerin geri ödemelerinde zorluk çektiklerini gösterirken bu oran kadınlarda yalnızca %1,3'te kalmaktadır (Khandker, Khalily, Khan, 1995). Kadınların erkeklere nazaran doğal olarak daha yumuşak huylu, sosyal yaptırımlara karşı daha duyarlı olmaları ve buldukları yere daha fazla bağlı hareket etmeleri, krediyi veren kuruluşun geri ödemeleri açısından daha az risk taşımalarını sağlamaktadır (Simanowitz, 2002:26). Ayrıca tüm bu

özellikler kadınların kredi kullanımında çok daha ihtiyatlı davranmalarına yol açarken, genelde evlerine yakın alanda çalışmayı seçmeleri mikrokredi organizasyonlarının daha az maliyetle kredilerin takibini izlemelerini kolaylaştırmaktadır.

Sonuç olarak, kadınların bazı mikrokredi kuruluşlarınca ana müşteri kitlesi olarak seçilmesi fırsat eşitliği vb. etik değerler göz ardı edilip ekonomik ve sosyal açıdan değerlendirildiğinde daha olumlu sonuçlar ortaya çıkarmaktadır diyebiliriz.

### I.3. SİVİL TOPLUM ÖRGÜTLERİNİN MİKROKREDİ SİSTEMİNDEKİ ROLLERİ

Dernek, vakıf, kooperatif, çeşitli esnaf odaları vb. sivil toplum örgütlerinin (STÖ), mikrokredi uygulamasının hemen hemen her aşamasında aktif rol aldıkları farklı ülke uygulamalarından gözlemlenmektedir. Bu tür kuruluşlarının yoksul kesime kredi sağlanması aşamasındaki samimi tavırları, faaliyet alanı içerisindeki toplumla kimi zaman birebir ilişkiler kurmalarından kaynaklanan o toplumun değer yargıları ve amaçlarıyla iç içe olmaları, yine toplumu yakından tanımanın verdiği o toplumda yaşayanlar arasındaki gelir farklılıklarını daha iyi ayırt edebilme özellikleri ve bankalarla karşılaştırıldıklarında bürokratik işlemlerindeki kolaylıkları, söz konusu kuruluşları mikrokredi uygulamalarında ön plana taşımaktadır.

Öncelikle STÖ'lerin o toplumdaki en yoksul kesime ulaşmada gerek bankalarla gerekse devlet destekli uygulamalarla karşılaştırıldıklarında bu tür organizasyonlara göre çok daha etkin oldukları söylenebilir. Şöyle ki, buldukları toplumu yakından tanımalarının ve daha küçük birimler olarak faaliyet göstermelerinin vermiş olduğu esnekliğin yanısıra; devlet destekli büyük mikrokredi projelerinde, yoksul kesim için amaçlanan programlara bir dizi prosedürden sonra ulaşılabilmenin getirdiği handikaplar toplumdaki en fakir kesime erişimde dernek, vakıf, kooperatif ya da esnaf odaları gibi bölgesel kuruluşların etkinliğini arttırmaktadır. Kimi zaman söz konusu kuruluşların, toplumdaki en yoksul kesimin devlet aracılığı ile yürütülen geniş ölçekli mikrokredi programlarından yararlanabilmeleri için, bu programların gerekli tüm dokümantasyon işlemlerini ilgili krediye başvuran kişiler adına gerçekleştirdikleri de çeşitli uygulamalarda dikkat çekmektedir (Mısra, 2004:95).

Bazı yazarların dernek ve vakıf gibi kuruluşların başlıca gelir kaynaklarının gönüllü bağışlara dayanmasını da söz konusu STÖ'lerin toplumdaki en fakir kesime ya da mikrokredi faaliyetlerinden hiç yararlanamayan kesimlere ulaşılması hususunda bir avantajları olarak gördükleri bilinmektedir. Bu yazarlarca bağışları yapanların bu meblağların en etkin şekilde kullanımları hususunda ilgili dernek ve/veya vakıf üzerinde bir baskı oluşturacakları, böylelikle dağıtılan kredilerin etkin bir biçimde toplumdaki en fakirlere ulaştırılabilmesinin sağlanabileceği düşünülmektedir. Öte yandan kimi yazarlar ise, vakıf ve derneklerin temel mali kaynaklarının bağış ve yar-

dımlara dayanmasını çok kırılğan bir yapı olarak görmekte ve bu sınırlı kaynakların uzun dönemde mikrokredi sisteminin gelişmesinin önünde bir engel oluşturacağını belirtmektedirler (İbid, 97).

STÖ'lerin mikrokredi uygulamalarındaki başka bir işlevleri de, krediye başvuran kişiyi ya da grubu gelir getirici ekonomik bir faaliyete kavuşturacak hammaddenin veya makine ve teçhizatın temin edilmesine yardımcı olmalarıdır. Elbette ki bireysel olarak, gerekli bir hammaddenin ya da makine ve teçhizatın piyasadan teminine çalışılmasından ziyade, bu konuda tecrübeli bir esnaf odasının ilgili materyali o kişi için satın alması; hem çok daha ucuz olacak hem de bireyin kendi bütçesi dahilinde en iyi malzemenin bulunması hususunda harcayacağı para ve zamandan tasarruf etmesini sağlayacaktır.

Yine söz konusu kuruluşların verdikleri eğitimler sayesinde bireysel davranışlar yerine grup olarak hareket etmenin sağlayacağı avantajlar öğretilmekte ve grup üyelerinin birbirlerine güveni sağlanmaktadır. Bu sayede kişilerin birbirlerine ve organizasyonlar tarafından koyulan kurallara saygı göstermeleri teşvik edilmektedir (Ostrom, Ahn, 2001:18-20). Genellikle dernek ve vakıflar tarafından sağlanan eğitimlerin birçoğu alınan kredilerin nasıl yönlendirileceği, harcama bütçelerinin nasıl oluşturulacağı ve gelir getirici temel ekonomik aktiviteler ile ilgili rehberlik hizmetlerini de kapsamaktadır.

Birçok sivil toplum örgütünün faaliyet alanı içerisindeki yerel halk ile o toplumdaki banka ve mali kurumlar arasında başarılı bir köprü rolü üstlendikleri de görülmektedir (Khwaja, 2000). Bu durum genelde iki şekilde gerçekleşmektedir. Birinci durumda sivil toplum örgütleri krediyi kullanacak yoksul birey ya da grup adına bankaya karşı borç taksitlerinin geri ödenmesinde müteselsil sorumluluk üstlenmekte, böylelikle o kişinin ya da grubun bankanın maddi teminat talebi ile muhatap olmasının önüne geçilmektedir. İkincisinde ise, ilgili mali kuruluşun STÖ'nün önerisi doğrultusunda kişi ya da gruplara kredi vermesi sağlanmakta; ancak kredilerin takip edilmesi, denetim süreçleri ve tahsilatlarında sivil toplum kuruluşunun bankaya yardım etmesi talep edilmektedir (Marmakar, 1999:224).

Sonuçta mikrokredi uygulamalarında STÖ'lerin birçok alanda temel görevler üstlendikleri ve bu nedenle de bilhassa sistemi yeni uygulamaya başlayan ülkelerde mutlaka organizasyon içerisinde yer almalarının, sistemin başarısı açısından büyük önem arz ettiği söylenebilir.

#### **I.4. MİKROKREDİ UYGULAMALARI**

Özellikle son 25 yıl içerisinde çehresi iyice değişen ve gittikçe profesyonelleşen mikrokredi uygulamaları, dar gelirli birçok bireyin hem kredi olanaklarından yararlanmasını sağlamakta, hem de yoksul kesime gittikçe farklı ürünler sunarak onların hayatlarını daha yaşanılır kılmaktadır. Günümüzde birçok ticari bankanın da mikrokredi sektöründe yer almaya başlamasıyla birlikte bu alana yapılan büyük yatırımların, mevcut geniş şube ağlarının ve teknolojinin de kullanımıyla daha fazla ihtiyaç sahibine ulaşılması hususunda büyük adımlar atılmıştır.

Bu nedenle bu kısımda farklı ülkelerdeki başarılı mikrokredi uygulamaları ve günümüze kadar geçirmiş oldukları aşamalardan bahsedilecektir.

##### **I.4.1. Bangladeş-Grameen Bank Uygulaması**

Mikrokredi denilince akla ilk gelen ülke olan Bangladeş, özellikle son 25 yıl içerisinde iktisadi açıdan stabil ve yıllık ortalama GDP büyümesi %4.2 olan bir ülkedir. Yine aynı yıllar içerisinde enflasyon ve genel faiz oranlarında da nispi bir düşüş söz konusudur. 1996'daki sayımda 120 milyon olan nüfusun yaklaşık 50 milyonu mutlak yoksulluk sınırının altında yaşayan ülkede 1970'li yıllardan itibaren devlet destekli fakirliği azaltma projeleri uygulanmakta ise de hiçbirinin Grameen Bankası'nın başarısını yakalayamadığını belirtebiliriz (Hossain, Sakhawat, 2000:65-66).

##### **I.4.1.1. Tarihçesi ve Gelişimi**

Grameen Bank'ın kuruluşu, bankanın kurucusu olan Dr. Muhammad Yunus'un Bangladeş'teki Chittagong Üniversitesinde profesör olarak görev yaptığı 1976 yılına kadar uzanmaktadır. Dr. Yunus, yoksul kesimin mali sistem içerisinde faaliyet gösteren bankalar vb. ticari kuruluşlardan kredi temin etmelerinin mümkün olmadığını ve bu kişilerin yerel para simsarlarının ellerine mahkum olduklarını gözlemledikten sonra bir proje başlatmaya karar verir (Bornstein, 1996:15). Projede ihtiyaç sahibi yoksul bireylere maddi teminat talep etmeksizin beşer kişilik gruplar oluşturmaları halinde, onların işlerini geliştirmeleri için küçük miktarlarda krediler sağlanır (Hashemi, Morshed, 1997:217). Projede amaç, kırsal kesimde yaşayan yoksullara kredi dağıtımını yapabilecek bir bankacılık sisteminin oluşturulup oluşturulamayacağını araştırılmasıdır. Bu şekilde başlanan projede ana hedefler olarak şunlar belirtilmiştir (www.grameen-info.org/bank/):

- Bankacılık faaliyetlerinin yoksul erkek ve kadınlar tarafından kullanılabilirlikte genişletilmesi,
- Yoksul kesimin tefeciler ve para simsarları tarafından sömürülmesinin önüne geçilmesi,
- Özellikle yoksul kesim içerisinde dezavantajlı durumda bulunan kadınlara, onların kolayca anlayabilecekleri ve kendileri tarafından yönetilen bir organizasyon çatısı altında kredi imkanları sunulması,
- Düşük gelir→düşük tasarruf ve yatırım şeklinde devam eden kısır döngünün, düşük gelir→ kredinin sağlanması → yatırım → daha fazla gelir, → tasarruf, → yatırım ve →daha fazla gelir şeklinde hem bireylere hem de ülke ekonomisine katkı sağlayacak bir mekanizmaya çevrilmesi.

Bu amaçlarla yola çıkılan projeye yerel dilde “kırsal” ya da “köy” anlamına gelebilen “Grameen” adı verilmiş ve 1979 yılına kadar 500 kadar ihtiyaç sahibine ulaşacak belirli bir başarı seviyesine ulaşılabilmektedir. 1979’da ise projenin sınırları Bangladeş’teki bazı illeri de kapsayacak biçimde genişletilmiş ve Ekim 1983’te bir yasa ile bağımsız bir bankaya dönüştürülmüştür. Bankanın müşterileri günümüzde bankanın %94 hissesine sahip olup, diğer %6’sı ise devletin elinde bulunmaktadır.

Yunus bu proje ile kırsal alandaki yoksulluğun önlenmesine ve bu alanların bölgesel kalkınmalarına farklı bir açıdan yaklaşarak; yoksul kesime ücretli işler yaratılması yerine, onların kendi işlerine sahip olmalarının hem ekonomik hem de sosyal açıdan arzulanan sonuçlara daha hızlı bir şekilde ulaşılabilirliğini vurgulamaktadır. Ayrıca, yoksul kesimin kredi olanaklarından yoksun olmalarını onların temel insan ihtiyaçlarından mahrum oldukları anlamına geldiğini belirterek, toplumdaki en yoksul kesimin finansal kaynaklara rahatlıkla, hiçbir maddi teminata gerek duyulmaksızın ulaşabilmelerinin gerekliliğini ortaya koymuştur. Ona göre hiç kimse parayı fakirlerden daha iyi bir şekilde yönetemez (Rhyne, 1994:105-115).

Grameen yaklaşımı öncelikle kadınları hedef kitlesi olarak belirlemesi açısından, yoksulluğun önlenmesi stratejileri arasında farklılığını göstermektedir. Gerçekten de Bangladeş’te kadınlar üzerindeki alışlagelmiş kültürel ve dinsel baskılara rağmen kadınların kredilerden öncelikli olarak yararlandırılmaya çalışılmasının en büyük nedeni, özellikle topraksız köylü kadınların ülkedeki en fakir kesimi oluşturmalarından

kaynaklanmaktaydı. Ayrıca projeye katılan kadınlardan elde edilen deneyimler göstermiştir ki; kadının aileye gelir getirmesi öncelikli olarak ailedeki çocukların yararlarına birtakım pozitif gelişmeler sağlamaktadır (Bernstein, 1996:142).

Dr. Muhammad Yunus kadınların hedef müşteri kitlesi olarak seçilmesinin önemini şöyle ifade etmektedir: Kadınların kredi sisteminden yararlanmaları, aileye büyük faydalar sağlamaktadır. Kadınlar ailenin uzun dönemde daha güvenli bir ortamda bulunmasına daha fazla önem vermektedirler (United Nations Development Proje, 1991:4). Günümüzde Grameen Bankası'nın müşterilerinin %97'sini kadınların oluşturduğu düşünüldüğünde, Dr. Yunus'un kadınları bankanın kredi müşterisi haline getirmesinde izlediği yolun oldukça başarılı olduğunu söyleyebiliriz. Yine, Eylül 2007 itibarıyla bankanın ülke genelinde 2.462 şube ile, 79.925 köyde faaliyet göstermesi ve sadece Bangladeş'te 7 milyon 310 bin kredi kullanıcısına hitap etmesi, mikrokredi kuruluşlarının en büyük amaçlarından biri olan daha fazla yoksula ulaşılması hedefine hizmet etmesi açısından takdire değer bir göstergedir ([www.grameen-info.org/bank](http://www.grameen-info.org/bank)).

#### **I.4.1.2. Grameen Bank'ın Başarısının Nedenleri**

Grameen Bankası'nın başarılı sonuçlar vermesinin ardında yatan temel faktörlerden en önemlisinin, kredilerin dağıtımında kullanılan grup oluşturma mekanizmasının olduğu söylenebilir. Genelde tercihen aynı meslek grubundan ya da aynı amaca sahip 5 kişiden oluşan gruplarda bir grup lideri mevcuttur. Her bir grup haftada bir araya gelmek zorundadır ve bu toplantılarda kredilerin geri ödemelerinin tespitinin yanı sıra, birçok farklı konuda karşılıklı görüşler ortaya atılmaktadır. Grubun en fakir iki üyesi grup oluşumundan üç ay sonra ilk kredilerini alırlar. Onların geri ödemelerde gösterecekleri bir aylık performansları dikkate alınarak kısa zaman içerisinde diğer iki üyeye ve son olarak da grup liderine kredileri sağlanır. Grup liderleri verilen kredilerin üyelere dağıtımını ve geri ödemelerin toplanmasına yardımcı olmaktadır. Kredilerin geri ödemeleri genellikle 50 haftalık taksitlere bağlanmaktadır ([www.grameen-info.org/bank/](http://www.grameen-info.org/bank/)). Grupların üye sayılarının beş kişi ile sınırlandırılması, hem grup üyeleri arasındaki bilgi alışverişini hızlandırmakta hem de üyelerin kredileri verimli kullanıp kullanmadıklarının izlenmesini kolaylaştırmaktadır.

Kredilerin ihtiyaç sahibi bireylere grup mekanizması ile dağıtılması birçok açıdan avantajlara sahiptir. Her şeyden önce bu metod kredilerin dağıtımını ve geri



ödemelerinin toplanmasını kolaylaştırmakta, banka tarafından görevlendirilen memurun bir yerine beş kişi ile görüşmesi zamandan ve idari giderlerden tasarruf sağlamaktadır. Ayrıca, grup üyelerine bazı idari sorumluluklar verilerek onların kendi işlerinde sorumluluk üstlenmelerine zemin hazırlanmaktadır. Grup üyelerinin birbirlerinin kullanacakları kredilere onay vermeleri ve birbirlerine garantörlük etmeleri gibi bazı sorumluluklar, üyeler arasındaki sosyal dayanışmayı da arttırmaktadır. Eğer herhangi bir üye kredi şartlarına ya da grup şartlarına adapte olmakta güçlük yaşarsa, diğer üyeler ona motivasyon amaçlı destek olmaktadır. Ancak bir üyenin herhangi bir davranışı neticesinde bir zarar söz konusu olursa, diğer üyeler bu zararı telafi etmekle sorumludurlar. Bu durumun yarattığı sosyal baskı kredi kullananların yatırımlarını verimli alanlara yönlendirmelerine ve geri ödemelerini zamanında yapmalarına etken olmaktadır. Bunun yanı sıra, Dr. Muhammad Yunus küçük grupların özellikle kadınların kredilerden yararlanma oranlarını arttırdığını ileri sürmekte ve başlangıçta kredi sürecine katılmakta tereddüt eden kadınların, grup üyesi diğer arkadaşlarının destekleri ile katılımlarının kolaylaştığını belirtmektedir (Yunus, 1997:9-29).

Küçük grupların altısının bir araya gelmesi ile bir merkez grubu oluşturulur. Her bir merkez grubu kendi içerisinde bir merkez lideri ile yardımcısına sahiptir ve grup toplantılarına ilave olarak haftada bir düzenli bir şekilde merkez toplantıları yapılır. Bu toplantılara bankanın görevlendirdiği bir memur da iştirak eder ve kredilerin geri ödemeleri bu toplantılar sırasında yapılır. Merkezler kredi kullanıcılarının birbirlerinin ekonomik ve sosyal aktiviteleri hakkında bilgi aldıkları yerlerdir. Bu toplantılarda merkez üyelerine güven sağlanması ve grup bilincinin aşılması amaçları ile disiplin-birlik-cesaret ve çok çalışmak sözcüklerini içeren bir çeşit yemin töreni de düzenlenmektedir. Ayrıca, merkez toplantıları sayesinde bireylerin bankaya gitmeleri yerine, bankanın ihtiyaç sahiplerine ulaşması sağlanmaktadır (Bornstein, 1996:92).

Görülmektedir ki, ülkenin çeşitli yerlerindeki uzak, kırsal köşelerine dağılmış çok sayıdaki ihtiyaç sahibini etkin bir biçimde kontrol altında tutmak aslında hiç de kolay bir iş değildir. Bunu yapabilmek özel bir organizasyon yapısını gerektirmektedir ve bu nedenle Grameen Banka'sında üyeler, gruplar, merkezler, şubeler, alan ofisleri ve genel merkez şeklinde bir örgütlenmeye gidilmiştir. Bu şekildeki bir örgütlenme biçiminde her bir birime günlük işlemler içerisinde kendi kararlarını kendilerinin verebilmeleri için özerklik tanınmıştır. Bu organizasyon yapısı özellikle kırsal alanlarda çalışan ve

birlikte olduğu grubu iyi tanıyan memurların yaratıcı kararlar vermesine yardımcı olmakta ve onların bankanın en önemli varlığı sayılmalarını sağlamaktadır. Organizasyon yapısı da tıpkı müşterilerde olduğu gibi güven esasına dayanmakta ve en alt kademede çalışanların bile organizasyonun en üst düzeydeki yöneticileri ile irtibatı mümkün olabilmektedir. Bu sayede, farklı durumlarla ilgili yeni fikirlerle her an karşılaşılabilmekte, bunlar teşvik edilip geliştirilmelerine çalışılmaktadır (İbid, 134).

Grameen Bankası'nın başarılı mikrokredi uygulamasının altında yatan başka bir neden olarak kredi başvurularında, dağıtımında ve geri ödemelerinde göstermiş olduğu farklı yaklaşımı sayabiliriz. Grameen'in kredi başvurularını çabuk yanıtlaması, dağıtımlarında da bir o kadar hızlı davranması, alanlarda çalışan memurların sorumlu oldukları bölgede yaşayanları düzenli olarak ziyaret etmeleri ve onları kredi konusunda bilgilendirmeleri krediye olan talebin artmasında önemli etkenleri oluşturmaktadır. Bu ziyaretlerde halkın krediler hakkındaki soruları yanıtlanmakta ve kredi verilenlerin yatırımları izlenerek onların banka şubelerine gelmelerinin onlar için yaratacağı zaman kaybından tasarruf etmeleri sağlanmaktadır.

Bunun dışında, bankanın krediler, tasarruflar, yatırımlar ve finansal hizmetler arasında bağlantılar kurmak için büyük çabalar harcadığı da dikkat çekmektedir. Bu sayede kredilerin yatırıma dönüşmesi ile birlikte elde edilen gelirin bir kısmının tasarrufu teşvik edilmektedir. Gruplar içerisinde oluşturulan olağan üstü fonlar bu duruma güzel bir örnek teşkil etmektedir. Bu fonlar grup üyelerinin zorunlu olarak biriktirdikleri tasarruflardan oluşmakta ve beklenmedik bir durumla karşılaşıldığında grup üyelerinin onayı ile kullanılmaktadır. Örneğin 100 dolar kredi kullanan bir ihtiyaç sahibi haftalık 2 dolarlık kredi geri ödemesi ve 25 cent kredi faizinin yanında 10 cent de tasarruf yapmaya zorlanmaktadır. Böylece, grup içerisindeki en yoksul bireyler için adeta bir can simidi oluşturulmaktadır. Bu küçük tasarruflar zamanla mikrokredi kuruluşu için de önemli meblağlara dönüşebilmektedir. Ancak bu tasarruflar en çok başlangıçta alınan kredinin son taksitlerinin ödenmesi için kullanılmaktadır (Rutherford, 2005:22-23).

Öte yandan, Grameen uygulamasına baktığımızda sadece ortaya koyulan ekonomik performansın değil, bulunduğu toplumu iyi analiz eden bir sosyolog anlayışı ile ihtiyaç sahiplerine yaklaşımının getirdiği pozitif etkilerin de bu başarıya da etkin bir rol aldığı belirtilebilir. Gerçekten de adeta Grameen Bankası'nın anayasası gibi olan ve ilk 10'u 1982'de, sonraki 6'sı ise 1984'teki ulusal toplantılarında kararlaştırılan 16

kural incelendiğinde, o toplum için son derece önemli ekonomik ve sosyal amaçların iç içe belirlendiğini görmek mümkün olmaktadır. Kredi kullanıcılarının haftalık merkez toplantılarında tekrarladıkları sağlık ve beslenme koşullarını kendileri ve aileleri için geliştirecekleri, buldukları toplumda yaygın olan geleneksel başlık parası alma ve verme gibi alışkanlıkları terk edecekleri, kendilerini borcun içine sürükleyen büyük ve masraflı evlenme törenleri vb. geleneklerden uzak duracakları, aile planlamasını her zaman gözönünde bulunduracakları vs. içeren 16 karara dikkat edildiğinde; Grameen Banka'sının o bölge için kredi sağlayıcı fonksiyonundan öte, adeta bir sosyal reform planlayıcısı gibi çalıştığı gözlemlenmektedir. Grameen Bankası'nın 16 kararı aşağıdaki gibidir (Khandker, 1998:26-28):

- Grameen Bank'ın, disiplin-birlik-cesaret ve çok çalışma şeklindeki 4 temel ilkesini hayatımızın her alanında uygulayacak ve onları takip edip ilerleyeceğiz.
- Ailelerimize refah getireceğiz.
- Bakımsız evlerde yaşamayacağız. Evlerimizi onarıp en kısa zamanda yeni evler inşa etmek üzere çalışacağız.
- Yıl boyunca sebze yetiştireceğiz. Onlardan bolca yiyip kalanları satacağız.
- Ekin dönemlerinde mümkün olduğunca çok tohum ekeceğiz.
- Ailelerimizi küçük tutmak için plan yapacağız. Harcamalarımızı minimize edeceğiz, sağlımıza dikkat edeceğiz.
- Çocuklarımızı eğiteceğiz ve onların eğitimi için gerekli parayı kazanaacağız.
- Çocuklarımızı ve çevremizi her zaman temiz tutacağız.
- Foseptik çukurları olan tuvaletler inşa edeceğiz ve kullanacağız.
- Kuyu suyu içeceğiz, eğer bulamazsak suyu kaynatacağız ya da şap kullanarak içilebilir hale getireceğiz.
- Çocuklarımızın evlilikleri için başlık parası alıp vermeyeceğiz. Küçük çocukları evlendirmeyeceğiz.
- Kimseye karşı adaletsiz davranmayacağız ve haksızlık yapanlara karşı çıkacağız.

- Daha fazla gelir elde edebilmek için ortaklaşa daha büyük yatırımlara gireceğiz.
- Her zaman birbirimize yardım etmeye hazır olacağız. Eğer içimizden birisi zor duruma düşerse hep birlikte ona yardım edeceğiz.
- Herhangi bir merkezde disiplinsizlik olduğundan haberdar olursak hep birlikte oraya gidip disiplinin yeniden inşası için yardımcı olacağız.
- Bütün merkezlerden beden eğitimi yaptıracağız. Tüm sosyal aktivitelerde beraberce yer alacağız.

Özetle, Grameen Bankası uygulamasında karlılık gibi, bir bankada bulunması gereken en temel öğeler korunurken, sosyal alanda toplum için gerekli adımların da atılmaya çalışıldığını; bir başka ifade ile Dr. Yunus'un deyimiyle "sosyal bilince sahip bir kapitalist kuruluş" meydana getirildiğini söyleyebiliriz (Bornstein, 1996:342). Bu sayede yoksul kesimin kendi yeteneklerini kullanarak kendi içinde buldukları durumdan kurtulma çabalarına destek verilmektedir. Grameen Bankası'nın 1995 yılından itibaren sergilemiş olduğu başarı grafiği izlenebilmektedir. Tablo1 incelendiğinde, on yıllık bir sürede dağıtılan kredilerin neredeyse iki misli arttığı görülmektedir. Üyelerin neredeyse tamamının arazi sahibi olmayan kadın ve erkekler arasından seçilmesi de toplumdaki en yoksul kesime ulaşma çabasının bir işaretidir. Öte yandan, yine bu amaca hizmet ettiğini düşündüğümüz, inşa ettirilen konut sayısının da aynı zaman sürecinde iki katına çıkması sevindirici bir gelişmedir.

#### **I.4.2. Hindistan Uygulaması**

2000 yılı verilerine göre halkın % 26'sının yoksulluk sınırının altında yer aldığı Hindistan'da, krediye olan talebin hem çok yüksek hem de çok çeşitli olduğu bilinmektedir (Bansal, 2003:23). Gerçekten de söz konusu talebin doyurulması için kırsal kesimin kalkındırılması ve bu kesimdeki fakir nüfusun azaltılması amaçlarıyla, özellikle 1978 den itibaren devlet destekli kırsal kalkınma programları başlatılmış ve bu programlar gerek ulaştıkları kişi sayısı, gerekse verilen krediler itibariyle dünyada şimdiye kadar bu amaçla başlatılan programların içerisinde başlıcalar arasında kabul görmüştür.

Kırsal kalkınma programları ana başlığı altında toplanan ve başlıca üç alt amaca hitap eden programların ana hedefleri (Sinha, Samuel, Quinones, 2000:86-87):

- Kırsal kesimdeki gençlerin becerilerini geliştirmek amacıyla eğitilmeleri ve bu sayede onların istihdamlarının kolaylaştırılması,
- Kırsal kesimdeki kadın ve çocukların gelir getirici ekonomik faaliyetlere katılmalarını teşvik edici programların başlatılması ve son olarak ta
- Devletin bu programlara destek olmak amacıyla ayırmış olduğu fonun %10'unu bu alandaki altyapı hizmetlerine harcaması ve kırsal kesimdeki yoksul bireylerin gelir sağlayıcı faaliyetlerde kullanacakları elektrik, su kuyuları, süt saklama depoları, ortak satış alanları v.b. genel ihtiyaçların karşılanması olarak belirlenmiştir.

Ancak, 1980'li yılların sonlarına doğru programın arzulan sonuçları ortaya koymadığı ve uygulamanın hitap ettiği kesimin sadece %28'inin yoksulluk sınırının üzerine çekilebildiği ifade edilmiştir. Asıl olarak hedeflenen kırsal kesimdeki fakir hane halklarına yeterince erişilemeyişinin başlıca sebepleri arasında ise (Sinha, Samuel, Quinones, 2000:87),

- Yoksul ile yoksul olmayı ayırt edebilecek etkin bir yoksulluk tanımına sahip olunmayışı ve bu nedenle fakir olmayanların da programdan yararlanmak üzere başvurularının doğurduğu aşırı kalabalıklaşmanın getirdiği maliyetler,
- Planlanan alt hedeflerin birbirleriyle koordineli olarak yürütülememesinin bir sonucu olarak ulaşılmak istenen hedeflerin gerisinde kalınması,
- Programı devletin sübvanses etmesinin bir etkisi olarak program kapsamında verilen kredilerin geri ödemelerinin %35'ler seviyesinde kalması gösterilebilir.

1990 yılların başlarından itibaren IMF ile birlikte ekonominin liberalize edilme çabaları ve yukarıda belirtmiş olduğumuz nedenlerden dolayı kırsal kesimi kalkındırma programının başarısızlığı, sisteme yeni bir soluk getirilmesini kaçınılmaz kılmıştır. Bu aşamada, o zamana kadar Bangladeş, Endonezya, Tayland, Sri Lanka gibi ülkelerde başarıyla uygulanan mikrokredi yaklaşımının kırsal kesimde yaşayan yoksul hane halklarının finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında yeni bir yöntem olarak belirlenmesine sıcak bakılmasını sağlamıştır.

### **I.4.2.1. Hindistan'daki Mikrokredi Kuruluşları**

Hindistan'daki mikrokredi kuruluşlarını başlıca üç ana başlık altında incelemek mümkündür. Bunlar: a) Dayanışma grupları b) Kredi kooperatifleri c) Her yönü ile Bangladeş'teki Grameen Bank uygulamasını kopyalayan kuruluşlar olarak sınıflandırılabilir.

#### **I.4.2.1.1. Dayanışma Grupları**

Dayanışma grupları aynı türden amaçları olan yoksul bireylerin gönüllü katılımları ile oluşturulan, grup üyelerinin küçük fakat düzenli tasarruflarının biriktirilip daha büyük fonlar oluşturulması suretiyle, söz konusu fonlardan üyelerin makul faiz oranları karşılığında yararlandıkları bir yapılanma olarak tanımlanabilir (Harper, 2002:172-173).

Grup dayanışmasının yatırımlar hususunda bireysel çekinceleri bertaraf etmesi, aynı türden amaçlara sahip insanların birbirlerine danışmalarının sağladığı kolaylıklar, topluca tasarruf etme zorunluluğunun getirdiği tasarruf etme alışkanlığı vb. pozitif katkıların varlığı bu tür grupların oluşumlarını teşvik etmektedir (Karmakar, 1999:210). Ayrıca birçok dayanışma grubunun sivil toplum kuruluşları ile işbirliği içerisinde olmaları, Hindistan'daki birçok uygulamada ise bu tür grupların bizzat STÖ'ler desteği ile başlatılmaları, bu gruplara kısmen de olsa bir kurum hüviyeti de kazandırmaktadır.

##### **I.4.2.1.1.1. Grupların Oluşturulması**

Bir sivil toplum örgütü herhangi bir köyde veya belirli bir yörede bir dayanışma grubu oluşturulmasına karar verdiğinde öncelikle orada başka bir sosyal gruplaşmanın oluşup oluşmadığını araştırmakta ve o bölgedeki halkla görüşerek yaşam biçimi, kastların yapısı, dinsel çeşitlilik, genel problemler vb. hakkında bilgi almaktadır. Genelde tarım, hayvancılık, sulama problemlerinin çözüme kavuşturulması, ormancılık vs. o yöreye uygun ortak ekonomik aktivitenin belirlenmesinden sonra grup üyelerinin seçilmesi çalışmalarına başlanmakta ve bu amaçla çeşitli toplantılar düzenlenmektedir (Mısra, 2004:79). Birkaç toplantıdan sonra bazı bireyler grubun üyesi olmaya karar verirlerken, uyuşmazlık sergileyen bireyler gruba dahil edilmemektedir. Grup üyelerinin sayıları genellikle sınırlı tutulmakta (Hindistan'daki uygulamada ortalama grup üyesi sayısı 17 kişi olarak belirlenmektedir.) (Harper, 2002:175) böylelikle işlevsel bir grup boyutuna ulaşılmaktadır. Grup üyeleri kesin olarak belirlendikten sonra grubun ortak fonda ne kadar para biriktireceği, kimin grubun tasarrufunun idaresi ile görevlendirileceği, ne zaman bir banka hesabının açılacağı, grup toplantılarının ne kadar sıklıkla yapılacağı,

toplantılar ile ilgili kayıt tutulup tutulmayacağı, ne zaman ve ne kadar grup dışı fona ihtiyaç duyulabileceği vb. konulara açıklık getirilmektedir. Sivil toplum kuruluşlarının düzenlenen toplantılar sırasında grup bilincinin oluşturulması için verdikleri eğitimlerin yanı sıra, görece daha pasif olan üyelerin çeşitli sorumluluklar üstlenmelerini teşvik ettikleri görülmekte bu sayede gruptaki olası baskın üyelerin ön plana çıkarak liderleşmelerinin önüne geçilmektedir (Karmakar, 1999:212).

Grubun tasarruflarını aşabilecek boyutlarda bir yatırıma gerek duyulduğunda ilgili sivil toplum örgütü grup ile bir ticari banka arasında aracı rolü üstlenebilmekte, böylelikle elde edilen finansmanın geri ödemeleri hususunda bankaya karşı sorumluluğu STÖ yüklenmektedir. Bu sayede, bankaların gruptan maddi teminat talep etmeksizin kredi vermesi sağlanmaktadır. Bunun dışında kimi zaman grubun başlangıç fonunu sivil toplum örgütünün sağladığı da görülmektedir. Bazı uygulamalarda ise STÖ'nün önerileri doğrultusunda ilgili gruba bir ticari banka tarafından kredi kullanılmaktadır.

#### **I.4.2.1.1.2. Hindistan'da Dayanışma Grubu Esasına Dayalı Mikrokredi Uygulamaları**

Genelde resmi olmayan kredi sisteminin esnek ve ihtiyaçlara hemen cevap verebilen yapısı ile resmi finansal kuruluşların teknik/idari becerileri ve finans kaynakları arasında köprü görevi üstlenen dayanışma grupları esasına dayalı mikrokredi sisteminin, özellikle Hindistan'ın nüfus yoğunluğunun daha az olduğu bölgelerinde yaygın olarak geliştiği ve bu bölgelerdeki kırsal nüfus ile formel finansal kuruluşlar arasında karşılıklı güveni oluşturduğu için devlet tarafından da desteklendiği bilinmektedir. Bu ve benzeri nedenlerle desteklenen sistemin başarılı temsilcileri arasında MYRADA ve NABARD gösterilmektedir.

##### **I.4.2.1.1.2.1. Mysore Yerleşim Yeri Geliştirme Acentası (MYRADA)**

Hindistan'ın Karnataka, Andhra Pradesh ve Tamil Nadu eyaletlerinde yaklaşık 200 den fazla köyde aktif olan MYRADA (Mysore Resettlement Development Agency), ilk olarak 1968'de Tibet'ten göç eden mültecilerin Güney Hindistan'daki yerleşimlerini sağlamak amacıyla kurulmuş bir sivil toplum örgütü olarak faaliyet göstermeye başlamıştır. Kurulduğu günden bu yana amaçlarını genişleten kuruluşun, halihazırdaki ana projeleri arasında

- Ortak kaynak geliştirilmesi ve yönetilmesi
- Kırsal kredi sisteminin geliştirilmesi

- Kırsal bölgelerde uygun kuruluşların oluşturulması
- Faaliyet konusu bölgeye uyumlu eğitim yöntemlerinin geliştirilmesi
- Göç yoluyla gelen yeni iş gücünün ve topraksız ailelerin yerleşmelerinin ve adaptasyonlarının sağlanması, sayılabilir (Participatory Rural Appraisal..., 1990:1).

Günümüzde bir milyondan fazla ihtiyaç sahibine ulaşmayı başarabilen kuruluş, potansiyel kredi kullanıcılarını belirledikten sonra onları gruplara ayırarak bankalar ve diğer resmi finans kuruluşlarına ulaşmalarını sağlamakta, gerektiğinde bankaların maddi teminat taleplerini de karşılayarak yoksul bireylerin kredi kullanmalarına aracılık etmektedir (Sinha, 2000:94).

#### **I.4.2.1.1.2.2. Ulusal Tarım ve Kırsal Alan Kalkınma Bankası (NABARD)**

Ulusal Tarım ve Kırsal Alan Kalkınma Bankası NABARD (National Bank for Agriculture a Rural Development) tarafından dayanışma gruplarının kayıtlı finansal kuruluşlardan faydalanmalarının sağlanması amacıyla 1992 yılında bir proje başlatılmıştır. Bu proje kapsamında ticari bankalar dayanışma gruplarına kredi kullanırmakta, söz konusu kredilerin faiz oranları NABARD tarafından sübvansede edilerek piyasa faiz oranlarının bir miktar altına çekilmektedir (Nabard, 2009). Bu proje ile dayanışma gruplarının başlangıç sermayesine ulaşmaları hem doğrudan hem de STÖ'ler aracılığıyla sağlanabilmektedir. Bu şekilde yürütülen dayanışma grupları ile bankacılık kesimi arasında bağlantılar kuran programın, Mart 2001 yılında 263.825 adet dayanışma grubuna ulaşması, bunun yanı sıra ihtiyaç sahiplerine 102.34 milyon dolar kredi kullanırılması projenin misyonunu geliştirmiş ve daha büyük hedeflere doğru yelken açılmasını beraberinde getirmiştir. Bu yeni misyon doğrultusunda 2008 yılına kadar 1 milyon dayanışma grubuna ulaşılması ve dolayısıyla 100 milyon yoksul bireye erişilmesi planlanmaktadır (Wilson, 2003:217-245).



**Tablo 1:** Hindistan’da 2004 Mart’a kadar Mikrofinans- Performansı (Kümülatif)

	2000-01	2001-02	2002-03	2003-04
<b>Banka kredisi sağlanan dayanışma grubu sayısı</b>	263.825	461.478	717.360	1.79.091
<b>Kadın Gruplarının Toplama Oranı</b>	90	90	90	90
<b>Katılımcı Bankaların Sayısı</b>	314	444	504	560
<b>Banka Kredisi (Milyar Rupees)</b>	4.8	10.3	20.5	39.0
<b>Faydalanan aile sayısı (Milyon)</b>	4.5	7.85	11.6	16
<b>Aile Başına Kullanılan Ortalama Kredi (Rupees)</b>	1.072	1.316	1.766	2.440

**Kaynak:** Progress of SHG Bank linkage in India 2003-2004, NABARD;(Çevrimiçi): [www.nabard.org](http://www.nabard.org), 06.06.2006

#### **I.4.2.2. Kredi Kooperatifleri**

Üyelik temeline dayalı diğer bir mikrokredi yöntemi ise daha çok şehirlerde görülen ve temelde belirli bir kurumda çalışanlar arasında oluşturulan kredi kooperatifleridir. Eyaletlerin ve federal devletin yasalarına uygun olarak kurulan kooperatiflerin başta ilgili yasaların çokluğu ve politik müdahaleler nedeniyle birçok uygulamada performanslarının diğer mikrokredi yapılaşmalarına göre daha zayıf olduğu vurgulanmakta ise de SEWA ve WWF gibi başarılı uygulamaları da bulunmaktadır.

##### **I.4.2.2.1. Kendi Hesabına Çalışan Kadınlar Kooperatifi (SEWA)**

1972 yılında tekstil sektöründe kumaş taşıma işinde çalışan kadınların ücret eşitsizliği ve ekonomik sömürü nedeniyle kurdukları SEWA (Self-Employed Women’s Association) (Sewa, 2009) kooperatifi zamanla yoksul, çalışan kadınların kredi kullanabilecekleri kurumsal bir yapıya kavuşturulmuştur. On beş kişiden oluşan yönetim kurulundaki bireylerin 3’er yıllık dönemler itibariyle yıllık genel kurul toplantılarında seçildikleri ve kooperatifin kredi ile ilgilenen departmanının yönetim kurulu tarafından atanan profesyonel yöneticilerce idare edildiği bilinmektedir.

SEWA Bank müşterilerine maddi teminat gerektiren ve gerektirmeyen krediler adı altında iki genel kredi ürünü sunarken, konut inşasına yönelik krediler ayrı bir ka-

tegoride değerlendirilmektedir. Maddi teminat gerektiren kredilerde genelde mücevher gibi kıymetli eşya ya da bankada belirli bir miktarın nakit olarak tutulması şartları aranırken, genelde 20 aylık taksitlerle geri ödeme yapılmaktadır. Halihazırda kişi başına kullanılabilir maksimum kredi miktarı 538 dolar olmasına rağmen bu meblağ kimi zaman özel koşullarda 860 dolara kadar çıkarılabilmektedir.

#### **I.4.2.2.2. Çalışan Kadınlar Federasyonu (WWF)**

1978 de kendi üyeleri ile ticari bankalar arasında aracılık yapmak suretiyle ihtiyaç sahibi üyelerin kredi kullanmalarını sağlayan WWW (Working Women's Federation) kuruluş, 1994 yılında yeniden yapılanarak kredileri kendisi dağıtmaya başlamış ve 2001 yılında 98.184 üyeye ulaşmıştır. Sunmuş olduğu kredilerin geri ödemelerini aylık esasa göre talep eden kuruluş, genelde gelir getirici faaliyetlere kredi vermekle birlikte söz konusu geri ödemeleri 10 ile 36 ay arasında değişen zaman aralığında toplamaktadır. Başlangıçta %18 olan geri ödeme faizi, birkaç ödemeden sonra düşürülmektedir (Remenyi, Quinones,2000:93).

#### **I.4.2.3. Grameen Bank Benzeri Kuruluşlar**

Bu tip kuruluşlar gerek organizasyon ve gerekse kredi dağıtımını gibi hemen her konuda Grameen bankasının birer kopyası gibidirler.

#### **Kırsal Yoksulların Eğitimle Bilinçlendirilmesi ve Yardım Edilmesi Derneği (SHARE)**

1993 yılında NABARD'dan başlangıç fonunu alarak kredi hizmetlerini sunmaya başlayan SHARE (Society for Helping and Awakening of Rural poor through Education) kuruluşunun ana amacı yoksul kadınların finans olanaklarına kavuşup kendi kendilerine yeterli hale gelmelerine yardımcı olmak şeklinde belirlenmiştir. Mevcut durumda üretken faaliyetlere ve konut inşasına kredi veren kuruluş, bireysel tasarrufları da değerlendirilmek üzere kabul etmektedir. Haftalık esasına dayanan geri ödemeler konut için en fazla 200 hafta olarak belirlenirken, diğer gelir getirici faaliyetler için maksimum 50 haftadır. Her iki kredi ürünü için de düz oranlı %15 faiz talep edilmektedir (Tiwari, 2009). Halihazırda 94.374 üyesi olan kuruluş, 53 şube ile hizmet vermektedir (Rajivan, 2005:122).

### I.4.3. Endonezya Uygulaması ve Bank Rakyat

Kredi kaynaklarına erişimin kalkınmanın sağlanması ve yoksulluğun ortadan kaldırılması stratejilerinde kilit öneme sahip olduğunun 1970'li yıllarda keşfedildiği Endonezya'da bu tarihten itibaren gerek kamu bankaları yoluyla ihtiyaç sahiplerine piyasa faiz oranlarının altında kredi sunulmaya başlanmış ve gerekse yarı formel yöresel kredi kuruluşlarının ortaya çıkması teşvik edilmiştir (Parhusip, Seibel, 2000:153).

Bu bağlamda Endonezya'nın en köklü bankası olan ve tamamı devlete ait bulunan Bank Rakyat'ın çiftçilerin özellikle pirinç üretiminde daha verimli olabilmeleri için kırsal kesime 3.600 uydu şube açması sağlanmış, bu sayede söz konusu kesimin devlet teşvikli krediye erişimi kolaylaştırılmıştır (Winamo, 2006). Ancak, 1980'li yılların başlarından itibaren özellikle küçük çiftçilerin devlet teşvikli kredilerin geri ödemelerinde isteksiz davranmaları ve Bank Rakyat kredi personelinin bu konudaki ihtiyatsızlıkları, söz konusu sistemin geri ödeme oranının %40-%50'lerde kalması ile sonuçlanmıştır. Bunun bir neticesi olarak, sistemin 1983 yılından itibaren bir dizi reforma tabi tutulması kararlaştırılmıştır (Seibel, 2005:14). İlk olarak 1983 yılında devlet teşvikli mevcut 32 kredi programından sadece 9'u işler halde bırakılmış ve hali hazırdakilerde kredi faizinin kontrolü bankalara devredilmiştir. Yeni banka açmak kolaylaştırılmış ve 1990'lara gelindiğinde teşvikli programların sayısı 4'e kadar düşürülmüştür (Holloh, 1996:2).

Aynı süreç içerisinde Bank Rakyat'ın Harvard Institute for International Development kuruluşundan teknik destek alınmak suretiyle yeniden yapılanmasına gidilmiş ve hem şube yapıları hem de bankacılık ürünleri farklılaştırılmıştır. Bu farklılaştırmada kırsal kesimdeki tasarrufları teşvik etmek amacıyla SIMPEDES, yine aynı kesime etkin bir biçimde kredi sağlanması amacıyla da KUPEDDES isimli iki yeni bankacılık ürünü ihtiyaç sahipleri ile tanıştırılmıştır. Özellikle kredi ürününün her amaca yönelik olması, basit bir prosedüre sahip olması, maddi teminat gereksiniminin kredinin büyüklüğüne göre esnek tutulması (küçük meblağlarda maddi teminat aranmamaktadır) ve piyasa faiz oranı dikkat alınarak geri ödeme taksitlerinin oluşturulması sağlanmıştır (Seibel, 2005:3). Ayrıca banka bünyesinde mikrokredi ile ilgilenen tamamıyla bağımsız bir departmanın kurulması sayesinde, bu konuda daha da uzmanlaşılmasına çalışılmıştır. Tüm bu gelişmeler bankanın mikrokredi hususunda başarılı bir uygulama gerçekleştirmesine yardımcı olmuştur.

Bank Rakyat'ın dışında devletin destek verdiği mikrokrediye yönelik başka bir önemli programda küçük çiftçileri kalkındırma programıdır. (Small Farmers Development Program- SFDP) bu program çiftçilik, balıkçılık vb. küçük işlerle uğraşan kesimin işlerini geliştirmeleri amacıyla Endonezya tarım bakanlığı FAO, uluslar arası fon ve tarımsal gelişim (International Fund for Agricultural Development) organizasyonu ve Bank Rakyat tarafından ortaklaşa desteklenmektedir (Panjaitan, Drioadisuryo, Cloud, 1999:773).

Bu programda öncelikle yoksulluk sınırının altında kalan ve programa katılmaya istekli olan bireylerin belirlenmesi için bir alan araştırması yapılmaktadır. Bireyler belirlendikten sonra programın tanıtıldığı ilk toplantıda katılımcılardan en az 8 veya en çok 16 kişilik gruplar oluşturmaları talep edilmektedir. Grupların genelde aynı tipte bir iş ile uğraşmayı planlayan kişilerden teşekkül etmelerine dikkat edilirken, daha önce benzer bir iş kolunda tecrübesi olan bir katılımcıya mümkün olduğunca grup içerisinde yer verilmeye çalışılmaktadır. Organizasyondaki görevlilerin yardımıyla gelir getirici bir ekonomik aktivite belirlendikten sonra kredinin geri ödeme planı yapılmakta söz konusu ekonomik aktivite ve geri ödeme planı organizasyonun bu konuda uzmanlaşmış görevlileri tarafından incelenmektedir. Eğer projede değişiklik öngörülürse revizyon için grup üyelerine geri gönderilirken, onaylanması halinde grup, krediye başvurmaya hazır hale gelmektedir. Onaylanan proje sahibi grup Bank Rakyat'tan kredisini almakta, banka görevlileri zaman zaman grup üyelerini ziyaret etmektedir. yapılan iş sonucunda elde edilen gelir eşit olarak paylaşılmakta, kredinin geri ödemeleri ise grup içerisinde seçilen bir görevli tarafından toplanarak bankaya yatırılmaktadır. Geri ödeme oranının %97'ye vardığı bu proje sayesinde birçok yoksul ailenin kendi işlerini başlatmaları sağlanmıştır (İbid, 774).

#### **I.4.4. Geçiş Ekonomilerinde Mikrokredi Uygulaması: Rusya Örneği**

Mayıs 2004'te Rusya devlet başkanı tarafından açıklanan öncelikli hedefler listesinde ilk dört sırayı GSMH'nin iki katına çıkarılması, yoksulluk sınırının altında yaşayanların azaltılması, hayat standartının genel olarak iyileştirilmesi ve silahlı kuvvetlerin modernizasyonu almakta idi. Gerçekten de 1998'deki ekonomik krizden günümüze kadar Rusya'da fakirliğin yarıya çekilmesi, işsizliğin azaltılması ve ücretlerde yapılan anlamlı artışlar ekonomideki iyileşmenin birer göstergesi olmuştur. Bunların

yanı sıra petrol fiyatlarındaki yükselmeler devletin çeşitli alanlardaki borçlarını kapatmasına yardımcı olduğu gibi, kamu kesiminde çalışmayı özendirici hale getirecek bir dizi ücret iyileştirme politikası izlenmesini de sağlamıştır.

Öte yandan ekonomik alandaki bu gelişmelere rağmen nüfusun 1/5'inin hala yoksulluk sınırının altında yaşadığı Rusya'da en büyük sorunlardan biri ekonomik çeşitliliğin oluşturulamamasıdır (Worldbank Development Report, 2004:8). Bu nedenle hükümet istihdamın %15'ini karşılayan KOBİ'lerin gelişmesine ve mikro kredi faaliyetlerine hem ekonomik çeşitliliğin artırılması hem de bölgesel kalkınma farklılıklarının ortadan kaldırılması bakımından destek vermektedir.

Rusya'daki mikro kredi uygulamasına baktığımızda 1990'lı yılların sonlarına doğru ortaya çıkan bu alandaki kuruluşların daha çok küçük işletmelerin desteklenmesi ve köy bankacılığı (village banking) sistemi üzerinde yoğunlaştıkları gözlemlenmektedir.

### **Köy Bankacılığı**

İlk defa kırsal krediler üzerinde uzmanlaşmış bir sivil toplum örgütü olan FINCA (Foundation for International Community Assistance) tarafından geliştirilen köy bankacılığı sistemi, birçok kuruluş tarafından farklı ülkelerde uygulanmış ve özellikle kırsal alanlarda yaşayan yoksul bireylere ulaşmada etkili bir yöntem olduğu anlaşılmıştır.

Köy bankacılığı sisteminde başlangıç fonu genelde bir finans ya da bağışçı kuruluş tarafından sağlanmakta, zamanla banka müşterilerinin tasarrufları ve kullanılan fonların biriken faizleri sayesinde genelde üç yıllık bir periyot içerisinde sistemin kendi kendine yeterli hale gelmesine gayret edilmektedir. Burada amaç üç yıllık sürecin sonunda kendi kendine yönetilen ve finansal özerkliğe sahip bir işleyişe kavuşmaktır. Bireylerin tasarrufları köy bankacılığında kilit unsur teşkil ederken, üyelerin birikim yapmaları kredi kullanabilmeleri için zorunlu şartlardan biri olarak kabul edilmektedir. Bir köy bankasının kurulmasında genelde şu aşamalar takip edilmektedir (The Russia Microfinance Project, w.date:9-10):

Öncelikle bir sivil toplum örgütünden veya ilk kuruluş fonunu sağlayacak olan kurumdan görevliler, böyle bir oluşum potansiyeline sahip olan bölgeleri ziyaret ederek o bölgedeki önde gelen şahıslarla ve konu ile ilgilenebilecek halk ile gerekli gö-

rüşmeler yapmaktadır. Eğer bireyler ilgi gösterirlerse görevliler genelde sayıları 20 ile 50 arasında değişen grupları köy bankacılığı hususunda eğitmekte, içlerinden bir kısmını ise olağan eğitimin yanı sıra ekstra eğitimlerden geçirerek bir organizasyon komitesi oluşturmaktadır.

Daha sonra ise genelde her birey için 50 doları aşmayacak şekilde hesaplanan başlangıç fonu ilgili kuruluştan talep edilerek ihtiyaç sahibi üyelere dağıtılmaktadır. Tüm banka üyelerinin müteselsilen sorumlu oldukları ana fonun geri ödenmesi sürecinde, herhangi bir üyenin başarısız olması durumunda diğerleri ilgili borcu kapatmak zorundadır.

Daha öncede değindiğimiz üzere, bankanın kendi kendine yeterli bir finansal yapıya ulaşabilmesi için dağıtılan fonların ivedilikle gelir getirici faaliyetlerde kullanılıp elde edilen karın bir kısmının üyeler tarafından bankada tasarruf olarak değerlendirilmesi gerekirken, öte yandan üyelere kullandırılan kredilerin geri ödemelerinde talep edilen faiz, banka için diğer bir gelir kaynağını teşkil etmektedir.

Söz Konusu sistemin Rusya'daki temsilcisi olan FINCA buradaki faaliyetlerine 1998 yılında başlamış ve halihazırda iki bölge ofisiyle hizmetlerini sürdürmektedir. Küçük işletme ve iş geliştirme adı altında iki tip kredi sunan kuruluşun kredi geri ödeme takvimi 18 aya kadar uzayabilmektedir. 2005 yılında Rusya'da toplam 4580 bireye hizmet veren kuruluşun üyelerinin çoğunluğunu kadınlar oluşturmaktadır (Bossoutrot, 2005:43).

#### **I.4.5. Gelişmiş Ülkelerde Mikrokredi: ABD Örneği**

Amerika Birleşik Devletleri'nde mikrokredi alanındaki ilk uygulamaların 1980'lerin ortalarında başlatıldığı bilinmektedir. 1991 yılında mikrofinansla ilgili bir tasarının yasallaşması ile bu alanda çok büyük bir adım atılmış ve bu sayede günümüzde 200 den fazla mikrokredi ve mikrofinans kuruluşunun federal hükümet fonlarından yararlandırılması sağlanmıştır.

ABD'nin birçok alanda olduğu gibi finansal alandaki mevcut üstünlüğüne rağmen yaklaşık 12 milyon vatandaşının temel finans hizmetlerinden yararlanamayışı ve bu kişilerin birçoğunun düşük gelir grubundaki azınlıklardan oluşması hem toplum içerisinde huzursuzlukların oluşmasına sebebiyet verirken hem de söz konusu hane halklarının yaşadığı yörelerin ekonomik açıdan geri kalmasına yani yöresel ekonomik

dengelesizliklere yol açmaktadır. Bu nedenlerdendir ki; bahis konusu problemlere potansiyel çözüm mekanizması olarak öngörülen mikrokredi sistemine gerek politik gerekse finansal destek her geçen gün artmaktadır (Carr, Yi Tong, 2002:2-3).

Ekonomik ve politik zemindeki farklılıklar nedeniyle gelişmekte olan ülkelerde başarıyla uygulanan mikrokredi sistemi, ABD de bu farklılıkların dikkatle göz önüne alınarak uygulanmasını gerekli kılmaktadır. Şöyle ki; ABD'nin, mikrokredi sisteminin başarıya ulaştığı ülkelerdeki kadar kayıt dışı ve informel bir ekonomiye sahip olmaması ve her türlü ekonomik aktivitenin bir kanun ve kurallar yumağı ile çevrili olması mikrokredi sisteminin ABD uygulamasında belirli sorunları da beraberinde getirmektedir. Sözelimi birçok gelişmekte olan ülkede herhangi bir bireyin seyyar satıcılık vs. yapması serbest iken, aynı bireyin benzer işi ABD'de icra edebilmesi için gerekli lisansları edinmesi ve düzenli denetimlerden geçmesi gerekmektedir. Bu ve benzeri örneklerin çokluğu ABD'de mikrokredi sistemi vasıtası ile küçük bir iş başlatılma sürecini zora sokmaktadır (Servon, 2002:174). Bunun yanısıra çok büyük ve akla gelebilecek her türlü malzemeyi bünyesinde bulunduran zincir mağazaların A.B.D.'de ülkenin her tarafına yayılmış olması, bu tür firmalara rağmen benzer ürünleri daha küçük çapta satarak kar elde etmeyi hemen hemen imkansız hale getirmektedir. Yine iş dünyasını çevreleyen kanun ve kuralların çokluğu ile karmaşıklığı bir iş başlatmayı düşünen bireyin ilgili kanun ve kurallar hakkında geniş ölçüde bilgi sahibi olmasını gerektirirken, mikrokredi kuruluşlarının bu amaca yönelik eğitim hizmeti yüklerini arttırmaktadır (İbid, 175).

ABD'de mikrokredi programı uygulamasındaki bir diğer güçlük ise kişi başına dağıtılan ortalama kredi miktarındaki farklılıktır. Halihazırda Grameen Bank'ın Bangladeş'te başlangıç için birey başına dağıttığı ortalama kredi miktarı yaklaşık 60 dolar civarlarında iken, bu rakam ACCION New York için 1.293 dolardır. Bu miktara rağmen birçok kullanıcı söz konusu kredi miktarını yeterli bulmamaktadır.

ABD uygulamasında yaşanan bir diğer handikap ise kredi dağıtma sürecinde grup oluşturma sistemini benimsemiş kuruluşlarda yaşanmaktadır. ABD'de, gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi homojen gruplar oluşturulamaması grup stratejilerinden beklenen performansın alınmasını güçleştirmektedir (Schreiner, Morduch, 2002:26).

## İKİNCİ BÖLÜM

### TÜRKİYE'DE MİKROKREDİ UYGULAMALARI

#### II.1. MİKROKREDİ UYGULAMALARININ ETKİLERİ, TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİMİ VE TÜRKİYE'DE MİKROKREDİNİN GELECEĞİ

##### II.1.1. Mikrokredinin Sosyal Etkisi ve Ölçümü

Mikrokredi uygulamaları özellikle gelişmekte olan ülkelerde yoksulluğun azaltılması konusunda son derece önemli olup, sosyal anlamda da olumlu etkiler yaratabilmektedir.

Mikrokrediler her kurum ve projeye göre farklı katkılar sağlamaktadır. Bununla birlikte özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki tüm sorunlar için çözüm getirebilecek tek araç olarak algılanmamalıdır.

Mikrokredilerin sosyal etkilerinin izlenmesi gelecekte yapılacak olan projelerin daha başarılı olabilmesi açısından da önem taşımaktadır. Mikro kredilerin sosyal etkisi 3 seviyede ortaya çıkmaktadır:

##### 1) Kişisel Seviye ( Hane seviyesi):

- Genellikle mikrokredi kuruluşlarının tercih ettiği müşteri tipi olan kadınların güçlenerek bağımsız olmaları, daha iyi eğitim almaları ve yüksek bir sosyal statüye sahip olmaları sağlanabilmektedir. Kadınlardaki bu olumlu gelişmeler, tüm bölgelerin daha istikrarlı bir şekilde kalkınmasına da olumlu katkılarda bulunmakta denilmektedir.

- Mikrokredi kurumları, çoğunlukla müşterilerine temel beceriler ve mali bilgiler kazandırarak, daha iyi eğitilmelerini ve kendilerini geliştirmelerini sağlamaya çalışmaktadır.

- Mikrokredi kullanıcıları önemli bir aile üyesinin kaybı ve doğal afetler gibi ekonomik şoklar karşısında tasarruf, kredi ve mikro-sigorta gibi ürünlerle daha kuvvetli olabilmektedirler.

- Daha yüksek gelir genel anlamda eğitim, sağlık ve gıda kaynaklarına daha iyi erişim imkanı sağlamaktadır.



## 2) Yerel toplum seviyesi

- Yeni iş olanaklarının yaratılması,
- Çalışma koşullarında iyileşme ve sosyal güçlenmeye bağlı üretim kalitesinde iyileşme,
- Yerel toplumun genel anlamda daha yüksek ve istikrarlı gelir elde etmesi ve bunun toplumu dışarıdan gelecek tehlikelere karşı dayanıklı bir konuma getirmesi,
- Tasarruflar, kredi grupları çerçevesinde üyelerin birbirlerini eğitime ve yardımcı olmaya başlaması ile toplumun bireyleri arasındaki bağlılığına katkıda bulunabilmektedir. Aynı zamanda, mali hizmetlere erişimdeki kolaylık girişimciliği desteklemekte ve toplum üyeleri arasında sağlıklı bir rekabet ortamı sağlayabilmektedir.
- Girişimcilik genellikle komşu toplumlar ve bölgelerle ticari ilişkilerin artmasına neden olmakta ve sonuç olarak toplumun ekonomik yapısı ve esnekliğinin gelişmesine yol açmaktadır ([www.mikrofinanturkiye.org/newsletter/](http://www.mikrofinanturkiye.org/newsletter/), 2009).

## 3) Bölgesel seviye

- Bölgesel seviyede yeni iş olanaklarının yaratılması,
- Gelişmekte olan birçok ülkede iş olanaklarının dörtte üçünü sağlayan ve ekonominin belkemiğini oluşturan mikro işletme sektörünün güçlenmesi,

Kırsal alanlara mali hizmet sunumu bu alanlarda gelir ve istihdam imkanlarının yaratılmasına katkıda bulunmaktadır. Bunun sonucu olarak, çevre ve doğal kaynaklar üzerindeki baskı azalmakta ve kentsel bölgelere göçün azalmasına yardımcı olmaktadır ([www.mikrofinanturkiye.org/newsletter/](http://www.mikrofinanturkiye.org/newsletter/), 2009).

- Finans sektörünün genel anlamda güçlendirilmesi, kapsamının ve ulaştığı alanların genişletilmesidir.

Ancak mikrokredilerin etkilerinin ölçülemediği durumlar da söz konusu olmaktadır. Bunun en önemli nedeni, gerekli verilerin toplanmasının maliyetli ve yoğun bir çalışma gerektirmesi, anlamlı göstergelerin ortaya çıkartabilmesinin güçlüğüdür. Bu nedenle mikrokredilerin sosyal etkilerini değerlendirebilmek amacıyla uygun göstergeler ve bunların kapsamaları belirlenmektedir. Bunlar tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo 2.** Sosyal Etki Göstergeleri

GÖSTERGE	KAPSADIĞI ETKİNİN TÜRÜ
Mikrokredi kuruluşunun vizyonu ve ana katılımcılarının planlı tanımları	Mikrokredi kurumunun sosyal etki ve katılımcı ilişkilerine genel yaklaşımı
Mikrokredi kuruluşu müşterileri ve bu müşterilerin ekonomik faaliyetlerinin planlı tanımları	Müşterilerin ekonomik olarak aktif olduklarının kontrol edilmesi Kişisel, toplumsal ve bölgesel seviyede ekonomik etkinin tahmin edilmesi İş destekleme ve yaratma potansiyelinin tahmin edilmesi Ticari ve üretime yönelik faaliyetlerin karşılaştırılması
Kırsal ve kentsel yerleşim alanlarında faaliyet gösteren şube ya da kredi görevlilerinin sayısı	Mikrokredinin kırsal alanlarda gelir ve iş yaratılmasına katkısı
Aktif borçlu sayısı	Mikrokredinin ulaşım alanı
Ödenmemiş kredi sayısı	Mikrokredinin ulaşım alanı
Müşteri gruplarına göre kredi miktarı	Kredi miktarlarının farklı müşteri gruplarının ve gelir seviyelerinin ihtiyaçlarına ve imkanlarına göre uyarlanmış olduğunun kontrol edilmesi
Müşteri gruplarına göre kredilere uygulanan yıllık faiz oranları	Müşterinin bakış açısından borç para almanın mali uygunluğu
Tasarruf hesabı olan müşteri sayısı	Ek mali gelir olarak yada iş ve gelir yaratılmas ile dış şoklara karşı esneklik kazanmak için tasarruf olanağı
Toplam müşteri sayısı içinde kadınların payı	Kadınların güçlendirilmesi

**Kaynak:** ResponsAbility sosyal yardım hizmetleri, [www.responsAbility.ch](http://www.responsAbility.ch), Erişim Tarihi: 20.04.2006)

Sonuç olarak, mikrokredi kurumlarının ve verilen mikro kredilerin sosyal etkilerinin değerlendirilmesinde mali ve sosyal performans göstergelerin entegre edilmesi önem taşımaktadır. Çünkü mali sürdürülebilirlik sağlanamaz ise, uzun vadede sosyal sürdürülebilirliğe erişmek de mümkün olamayacaktır. Zira mikrokredi kurumları ayakta kalmayı başaramayacaktır denilmektedir. Dolayısıyla sağlanan hizmetlerin sonlandırılmasından kaynaklanan sosyal bozulma önemli boyutlarda olabilir, bu nedenle iyi mali raporlamalar sayesinde mikrokredi uygulamalarının mali sürdürülebilirliğin ortaya konması faaliyetlerin geleceği açısından son derece önemli bulunmaktadır ([www.mikrofinansurkiye.org/newsletter/](http://www.mikrofinansurkiye.org/newsletter/), 2009).

### II.1.2. Kırsal Kadının Yaşamına Etkileri

Gelişmekte olan ülkelerde kırsal kadın nüfusunun yoksulluğunun son 20 yılda giderek arttığı gözlenmektedir. IFAD tarafından yapılan bir araştırma, 114 gelişmekte olan ülkede kırsal kadınların % 65'inin tarımla uğraşmakta olduğunu ortaya koymuştur (Denizalp, 2007).

Türkiye'de 2000 yılında yapılan nüfus sayımına göre toplam nüfusun %64,90'ı kentlerde, %35.10'u kırsal kesimde yaşamaktadır. Kırsal kesimde yaşayan 23.797.653 kişinin % 49,91'ini kadınlar oluşturmaktadır. Bu nüfus Türkiye'de yaşayan toplam kadın nüfusunun( 33.457.192) %35,50'sini, kırsal nüfusun ise %49,91'ini oluşturmaktadır (TÜİK, 2007).

2000 yılı nüfus sayımına göre, kırsal kesimde yaşayan kadın nüfusu ile erkek nüfusunun hemen hemen birbirlerine eşit olduğu söylenebilmektedir. Ancak son yıllarda kırsal kesimden kente göç nedeniyle erkekler şehirlere gitmekte ve geride kalan kırsal kadınlar erkeklerden kalan tarımsal faaliyetleri de üstlenmek zorunda kalmaktadırlar. Bunun dışında erkeklerin evden ayrılmasıyla boşalan aile reisliği görevini de yüklenmek zorunda kalan kadınların sorumlulukları artmaktadır. Kırsal kesimde yaşanan bu değişim, beklendiği gibi kadınların sosyal statüsünü yükseltmemekte, aksine eğitimsiz ve geleneklere bağlı kırsal kadının ilerlemesinin önüne daha büyük engeller koymaktadır. Bunun en önemli nedeni geleneksel zorlukların üzerine bir de modernleşmeden kaynaklanan zorlukların eklenmesidir. Yaşamakta olan gelişmeleri yakalamayı başaramayan kırsal kadınlar üretim konusunda yetersiz kalmaktadırlar.

Türkiye'de kadınlar toplam işgücünün % 36,27'sini oluşturmaktadır. Çalışan 9.429.736 milyon kadın nüfusunun % 75,7'si tarım alanında hizmet vermektedirler. Türkiye genelinde tarım sektöründe çalışan nüfusun %44'ünü kadınlar meydana getirmektedir. Bölgelere göre değişiklik gösteren bu oran Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da %60'a ulaşmaktadır (TÜİK, 2007).

Kırsal kadınların ücret dağılımlarına göre %87,3'ü ücretsiz aile işçisi, %8,5'i kendi hesabına ya da işveren, %4,2'si ise ücretli ya da yevmiyeli olarak çalışmaktadırlar (TÜİK, 2007).

Bu oranlar kırsal kesimde gerçek anlamda üretici olan ve ülke ekonomisine katkıda bulunan kesimin kadınlar olduğunu göstermektedir. Ancak üretim faaliyetleri-

nin önemli bir kısmı küçük aile işletmelerinde gerçekleştirilmekte ve kadınlar ücretsiz olarak aile işgücüne katılmaktadırlar. Tarımda hizmet veren kadınların gerçekleştirdiği faaliyetlerin küçük bir kısmı gerçek çalışma olarak kabul edilmektedir. Kırsal kadınların yaptığı etkinliklerin büyük bir bölümü geleneksel olarak yapmaları zorunlu görülen faaliyetler olarak değerlendirilmektedir.

Kırsal kadınlar genellikle aile işletmesinde çalışan ücretsiz işçilerdir. Geliri ve sosyal güvencesi bulunmayan kırsal kadınlar çoğunlukla mirastan pay alamadığı için üzerinde büyük emeğinin olduğu aile topraklarında hisse sahibi de olamamaktadırlar.

Aile işletmesi dışında tarım işçisi olarak ücret karşılığı çalışan kadınlar da vardır. Özellikle Ege ve Akdeniz Bölgeleri'nde mevsimlik olarak çalışan gezici tarım işçisi kırsal kadınlar ekonomik anlamda zorluklarla karşılaşmaktadır. Çünkü, bu bölgelere gelerek geçici olarak çalışan kadınlar gene aile için ücretsiz tarım işçisi konumunda görülmektedir. Dolayısıyla kırsal kadınlar ekonomik anlamda etkin olsalar da gelirleri, erkek tarafından yönetilmektedir. Sonuç olarak ücretsiz tarım işçisi konumunda tarımsal faaliyette bulunan nüfusun büyük bir çoğunluğunu oluşturan kırsal kadınların ekonomik etkinliği olmasına rağmen ekonomik özgürlüğü söz konusu olamamaktadır.

Kırsal kadınlar, hukuki ve siyasi olarak şehirlerde yaşayan hem cinsleri ile aynı haklara sahiptirler. Ancak geleneksel baskılar ve eğitimsizlik gibi nedenlerle, ekonomik anlamda etkin olmalarına rağmen fırsat eşitliklerinden yararlanamamaktadırlar.

Türkiye'de 15 yaş üstü kadınların okuryazarlık oranı % 77,4'tür. Bu oran kentli kadınlar için % 82,2 iken, kırsal kadınların sadece %67,8'i okuryazardır (DPT, 2003). Dolayısıyla Türkiye'de istihdam edilen kadın nüfusunun büyük bir çoğunluğunu hiçbir eğitimi olmayan kadınlar oluşturmaktadır.

Geleneklerine bağlı bir yaşam tarzı sürdüren kırsal nüfusun kadınlara uyguladığı cinsiyet eşitsizliği, eğitim konusunda da öne çıkmaktadır. Kız çocuklarının okutulmasını önemli görmeyen aileler, gelecek nesillere eğitimsiz anneler yetiştirmektedir.

Günümüze kadar uygulanmış olan projeler, mikrokredinin kırsal kadının yaşamında önemli roller üstlenebileceğini ortaya koymaktadır. Öncelikle hedeflenen gelir artışının sağlanmasının ardından sosyal anlamda da önemli ilerlemeler kaydedildiği ifade edilmektedir (Yunus, 2004:13).

### **II.1.2.1. Kırsal Kadının Yoksulluğunun Azaltılması**

Mikrokredi, hane gelirinde artışa neden olmaktadır. Mikrokredi kullanımı ile var olan yeteneklerini değerlendirmeye ve bu yolla para kazanmaya başlayan kırsal kadınlar ailenin gelir kaynaklarının çeşitlenmesini sağlamaktadırlar. Özellikle tarımda var olan belirsizlikler nedeniyle risklere son derece açık olan ve ekonomik anlamda kriz yaşayan kırsal kadınlar; mikrokrediye erişim imkanı bulduktan sonra riski daha iyi yönetme ve fırsatlardan yararlanma konularında kendilerini yetiştirme fırsatı bulmaktadırlar.

Mikrokredi kullanan kırsal kadınlar zamanla tasarruf sahibi olabilmektedirler. Üretime katılarak kendi gelirlerini elde etmeye başlayan kırsal kadınların önceliklerini tanımalarına imkan vermesi nedeniyle de mikrokredi uygulamaları çok önemlidir.

Kırsal kadınlar için mikrokredi uygulamaları ve bunların yarattığı etki, ticari kredi sağlamanın ötesinde yarar sağlamaktadır. Yoksullar mali hizmetleri sadece mikro işletmeleri ile ilgili ticari yatırımlar için değil, aynı zamanda sağlık ve eğitime yatırım yapmak, ailevi acil durumları idare etmek ve karşılaştıkları çeşitli nakit ihtiyaçlarını karşılamak için kullanmaktadırlar.

Mikrokredilerin kırsal kadının yoksulluğunu azaltmadaki başarısını ortaya koyan en önemli gösterge, bugüne kadar mikrokrediden yararlananların %48'inin yoksulluk sınırının üzerine çıkmış olmasıdır ([www.mikrofinansurkiye.org](http://www.mikrofinansurkiye.org)).

### **II.1.2.2. Kadın ve Çocukların Daha Sağlıklı Yaşam Sürmeleri**

Mali hizmetlere erişim aynı zamanda, daha iyi beslenme ve daha sağlıklı yaşam sürdürebilme anlamına gelmektedir. Mikrokredi uygulamaları sayesinde sosyal anlamda da güçlenen kadınlar kendilerinin ve ailelerinin sağlığı konusunda daha fazla bilgiye sahip olabilmektedir. Ayrıca kendine güven konusunda önemli adımlar atan kadınların sağlık kuruluşlarına başvurularında artış gözlenmektedir.

Örneğin Bangladeş'te mikrokredilerden yaralanan kişilerin % 95'ini kırsal kadınlar oluşturmaktadır. Bu kadınların sağlık imkanlarından yararlanan ve aile planlamasında etkili olanlarının oranı % 50 artarken son yıllarda Bangladeş'te demografik büyümenin aile başına 4,8 çocuktan 2,6 çocuğa doğru azalma gösterdiği belirtilmektedir (Yunus, 2004:16).

### **II.1.2.3. Çocukların Eğitim-Öğretim Olanaklarının Artması**

Mikrokredi kullanımı yoksul kişilerin gelecekleri için plan yapmalarına ve daha fazla çocuğun uzun süre okula gitmesine olanak tanımaktadır. Özellikle kırsal kesimde kız çocuklarının okutulması konusundaki eksikliklerin giderilmesi için bu önemli bir adım olarak görülmektedir. Mikrokredi kullanımı sonrası aile içindeki konumunu güçlendiren kırsal kadınlar çocuklarının eğitimi konusunda karar organı olabilmektedirler.

Örneğin Nepal'deki Kadınları Güçlendirme Programı, üyelerinin yüzde 68'inin, mal alım-satımında karar verme, kızlarını okula gönderebilme, çocuklarının evlilikleri ve aile planlaması gibi konularda söz sahibi olabildiklerini ortaya koymaktadır (www.mikrofinanturkiye.org).

### **II.1.2.4. Kırsal Kadının Sosyal Olarak Güçlenmesi**

Mikrokredi kullanımının kadın müşterilerin kendilerine daha fazla güvenen ve haklarını daha iddialı bir şekilde savunan kişiler olmalarını ve cinsiyet eşitsizliğine daha iyi bir şekilde karşı çıkmalarını sağladığı gözlemlenmiştir (Yunus, 2004:16).

Kırsal kadınlar için, paranın idare edilmesi, kaynaklar üzerinde daha fazla kontrol ile bilgiye erişim, daha fazla seçeneğe, aile ve toplum içinde söz hakkına sahip olmalarına yol açmaktadır.

Örneğin; Filipinlerde hizmet veren TSPI hane halkı gelirini yöneten kadınların sayısının yüzde 33'ten yüzde 51'e çıktığını ifade etmektedir (TSPI, 2004).

Bugüne kadar yapılan çalışmalar, mikrokredinin yoksullara gelirlerini arttırmaları, başarılı olabilecek işler kurmaları ve dışarıdan gelebilecek darbelere karşı dayanıklı olmalarında yardımcı olabildiğini göstermektedir. Mikrokredi, başta kadınlar olmak üzere yoksulların ekonomik kalkınmalarına olanak vererek onların kendi ayakları üstünde durmaları için de güçlü bir araç olarak görülmektedir.

Türkiye yapılmakta olan mikrokredi uygulamalarının çok dağınık alanlarda gerçekleştirilmesi ve çok yeni olması nedeniyle henüz projelerle ilgili rakamsal sonuçlar ortaya konamamıştır. Yapılan değerlendirme çalışmaları genellikle sosyal anlamda etkileri belirlemeye yöneliktir.

## II.2. TÜRKİYE’DE MİKROKREDİNİN GELİŞİMİ

Ülkemizde mikrokredi benzeri uygulamalar uzun yıllardır değişik yapılar altında devam etmektedir.

Halk Bankası tarafından düşük gelir grupları ile mikro girişimci sayılabilecek esnaf ve sanatkarlara “kadın ve genç girişimcileri destekleme kredisi”, “taksi dolmuş kredisi” ve “ürün geliştirme kredisi” gibi isimler altında sunulan düşük faizli krediler, Ziraat Bankası’nın düşük gelirlili çiftçilere; süt sığırcılığı, su ürünleri avcılığı, su ürünleri yetiştiriciliği, arıcılık gibi alanlarda sağladığı sübvansiyonlu krediler ve Hazine Müsteşarlığı tarafından sağlanan mikrokredi benzeri destekler bu alandaki çalışmalar olarak belirtilmektedir ([www.bddk.org.tr/turkce/](http://www.bddk.org.tr/turkce/), 2009).

Türkiye Kalkınma Vakfı da Güneydoğu’da sınırlı sayıda aynı olarak iş kurma kredileri vermektedir. Bu krediler 300 ile 3000 dolar arasında, uzun vadeli kredilerdir. Bu çalışmaların haricinde, 1999 depremi sonrasında WALD’ın İzmit Kadın Merkezi projesi bir grup kadına ortak işler kurmaları için iş kurma kredileri vermiş, ancak projenin bitmesi ile bu konudaki çalışmalarını da sona ermiştir.

Türkiye’de formal yapıdaki kurumların yanısıra, yarı formal organizasyonlar da mikrokredi hizmeti vermektedirler. Esnaf ve Sanatkar Kooperatifleri, Küçük Çiftçi Kooperatifleri ve bazı meslek odalarının oluşturduğu yardımlaşma sandıkları bu çerçevede değerlendirilebilmektedir.

Türkiye’de gelenekler, sıkı aile bağları gibi sosyo-kültürel faktörler çerçevesinde aile bireyleri, arkadaşlar ve komşuların ülkemizde ciddi anlamda mikrokredi hizmeti içerisinde olduğu tahmin edilmektedir. Ayrıca, tüccarların “veresiye satış” ve mağazaların “taksitli satışlar” adı altında yaptıkları kredilendirme de informal mikrokredi içinde değerlendirilmektedir. Ancak; bu uygulamaların hiçbiri gerçek anlamda mikrokredi uygulaması olarak kabul edilmemektedir ([www.bddk.org.tr/turkce/](http://www.bddk.org.tr/turkce/), 2009).

Türkiye’de kadın girişimciliğinin geliştirilmesine yönelik mikrokredi uygulamaları olarak Maya ve Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi gösterilmektedir.

Türkiye’de tam anlamıyla mikrokredi çalışmalarını ilk başlatan Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı (KEDV) olmuştur. 1995-1997 yılları arasında İstanbul’un dar gelirlili bölgelerinde yaklaşık 100 kadına iş yapmaları için küçük miktarlarda krediler verilmiştir. Bu kredilerde geri dönüş oranı %98 olmuştur. Ancak 1999 depremi sonra-

sında ülkenin ve KEDV'in öncelikleri değişmiş, bu projenin devamlılığı için fon arayışları ertelenmiştir. 2002 yılında mikrokredi projesi için gereken fonun bulunması ile KEDV, Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi'ni kurarak mikrokredi programını başlatmıştır.

### **II.2.1. Maya**

Maya\* Türkiye'nin ilk mikrokredi kuruluşudur. Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı (KEDV) tarafından çeşitli bakanlıkların görüşü ve Vakıflar Genel Müdürlüğü'nün onayı ile Haziran/2002 tarihinde kurulmuştur. Maya'nın misyonu; küçük çaplı bir iş kurmak ya da yapmakta olduğu işini geliştirmek isteyen dar gelirli kadınlara küçük miktarlarda krediler sağlayarak ekonomik hayata aktif olarak katılmalarını desteklemek olarak belirtilmektedir.

İlk şubesi Kocaeli'nde açılmış olup personel eğitimleri, tanıtım çalışmaları ve operasyonel altyapının oluşturulmasının da tamamlanması ile ilk krediler Ağustos/2002 tarihinde verilmiştir. Haziran/2003 tarihinde İstanbul'da ve Ağustos/2004 tarihinde de Düzce'de kredi vermeye başlanmıştır.

Maya'nın 5 yıllık (2004-2008) hedefleri şöyledir,

- 1) Kocaeli, İstanbul, Sakarya/Düzce'de kurulacak 3 şube aracılığıyla 4300 kadına hizmet sağlamak,
- 2) Operasyonel ve finansal olarak kendi kendine yeterli bir kuruluş haline gelmek,
- 3) Gelecekte girişimcilerin yatırım yapabilecekleri potansiyel bir kredi kuruluşu olmak.

### **1.Yönetim Kurulu**

Maya KEDV'na ait iktisadi bir işletme olup yönetim kurulları aynı kişilerden oluşmaktadır. Ayrıca Maya'nın kendine ait bir danışma ve denetleme kurulu bulunmaktadır.

### **2. Danışma ve Denetleme Kurulu**

Maya'nın faaliyetleri ile ilgili alanlarda yeterli bilgi ve birikime sahip olan, karar organlarını etkileyebilecek ve lobi çalışmaları yapabilecek çeşitli sektörlerden temsilcilerin oluşturduğu bu kurulun görev ve yetkileri şu şekilde sıralanmaktadır:

---

\* Maya adının ekmeğın mayasından esinlenerek konduğu yetkililerce belirtilmiştir.



- > İşletmenin vizyon ve misyonunu sürdürmek,
- > İşletmenin genel işleyişini kontrol etmek,
- > İşletme yönetimini denetlemek,
- > Stratejik kararlar ve karar alma mekanizmaları ile ilgili görüş bildirmek,
- > Türkiye’de yoksullara yönelik programların yaygınlaşması ve işletmeye kaynak sağlanması konusunda ulusal ve uluslar arası iletişim kanalları oluşturmak,
- > Programın sürdürülebilirliği için kaynak sağlamak (Maya Faaliyet Raporu, 2004).

### **II.2.1.1. Maya’nın Hedef Kitlesi**

Maya’nın hedef kitlesi, küçük ölçekli iş yapan ya da bu tür işler yapmak isteyen dar gelirli kadınlar olarak gösterilmektedir (Maya Faaliyet Raporu, 2004).

Maya’nın mikrokredilerinden yararlanan kadın girişimcilerin büyük çoğunluğu işlerini evlerinden yürütürken, bir kısmı da semt pazarlarında, sokak tezgahlarında ya da kiraladıkları küçük dükkanlarda çalışmaktadırlar. Genellikle iş alanlarını geliştirmek, sabit varlıklar satın almak ya da işletme maliyetlerini karşılamak amacıyla mikrokredi almaktadırlar.

Mikro girişimcilerin % 80’ni kayıtlı olarak çalışmadığından herhangi bir teminat göstererek banka kredisi alamamaktadırlar. Bu nedenle Maya’nın mikrokredileri önem kazanmaktadır (Maya Faaliyet Raporu, 2004).

### **II.2.1.2. Maya’nın Kredi Ürünleri**

Maya’dan kredi kullanmak isteyenlerin yararlanabilecekleri 3 farklı ürün bulunmaktadır. Bu ürünler kredi miktarı, kefalet şekilleri ve ödeme zamanları gibi konularda farklı özellikler taşımaktadırlar.

#### **1 Dayanışma Grubu(MayaBiz)**

Maya, geleneksel teminatların aksine kadınların kendi arasında oluşturdukları “Dayanışma Grupları”ni teminat kabul etmektedir. Dayanışma Grupları’nda her birey kendi borcuyla beraber grubunda bulunan diğer kişilerin de borcundan sorumlu olmaktadır. Bu uygulamayla Maya’nın riskini azaltmak ve kadınların birbirinden sorumlu olmasını sağlayarak sosyal ilişkilerini arttırmak hedeflenmektedir. Maya grup kredilerinin koşulları şu şekildedir:

- > Krediler birbirini tanıyan ve birbirine güvenen 3-10 kadından oluşan Dayanışma Grupları'na verilmektedir.
- > İlk kredi miktarı en az 100, en çok 900 YTL'dir.
- > Krediler 3-12 ay vadeli ve ödemeler aylık olarak yapılmaktadır.
- > Dayanışma Grubu'nun her üyesi kredi almadan önce talep ettiği kredinin %10'unu, kredinin geri ödemesi tamamlandığında almak üzere, grubun ortak tasarruf hesabına yatırmaktadır.

### **2 Bireysel Kredi (MayaBen)**

Maya, grup oluşturamayan ya da MayaBiz kredisinde belirlenenden daha yüksek miktarda kredi almak isteyenler için bireysel kredi de vermektedir. Bireysel kredinin şartları şu şekildedir;

> Teminat olarak bordrolu kefil, altın/döviz, bazı durumlarda da makine rehni alınabilmektedir. Grup kredisi kullanırken aynı zamanda bireysel kredi de almak isteyen üyeler diğer grup üyelerini kefil gösterebilir ya da diğer teminatlardan birini verebilmektedirler.

- > Kredi meblağı en az 100, en çok 2000 YTL'dir.
- > Krediler 3-12 ay vadeli ve ödemeler aylık olarak yapılmaktadır.

### **3 İhtiyaç Kredisi (MayaAile)**

Maya, ödemelerini düzenli yapan ancak eğitim, sağlık, fatura ödemeleri gibi acil giderleri için ayrıca krediye ihtiyaç duyan üyelerine bu imkanı sağlamaktadır. İhtiyaç kredisi denilen bu kredinin koşulları şöyledir;

- > Teminat olarak bordrolu kefil ve altın/döviz alınabilmektedir. Grup kredisi kullanılırken ihtiyaç kredisi almak isteyen üyeler diğer grup üyelerini kefil gösterebilirler ya da diğer teminatlardan birini verebilirler.
- > Kredi meblağı en az 100, en fazla 500 YTL'dir.
- > Krediler 2-6 ay vadeli ve ödemeler aylık olarak yapılmaktadır.

Maya; tüm kredi çeşitleri için yapılan başvuruları değerlendirirken müşterileri ile bire bir iletişim kurarak hepsiyle ayrı ayrı ilgilenmektedir. Buradaki hareket noktası; kadınların hızlı ve kolay bir şekilde, en az masrafla krediye ulaşabilmeleridir. Ayrıca her kadınla kurulan birebir iletişim sayesinde geri ödemeler zamanında gerçekleştirilmektedir.

Maya, krediye ihtiyacı olan kadınları saha çalışmaları ile belirlemektedir. Maya Saha Sorumluları tarafından belirlenen kadınlar mikro kredi konusunda bilgilendirilerek işi için ne kadar krediye ihtiyaç duyulduğu, aylık ne kadar ödeme yapılabileceği saptanmaktadır. Yapılan başvurular Direktör/Şube Müdürü'ne sunulmakta ve Saha Sorumlusu'yla yapılan görüşmeden sonra kredinin onaylanıp onaylamayacağına dair karar verilmektedir. Kredi onaylanırsa üyenin banka hesabına havale yapılmaktadır. Bu aşamalar 4-7 gün gibi kısa bir sürede gerçekleşmektedir.

Kredi kullanımının uygun olarak yapılıp yapılmadığının kontrolü; kredinin üyeye verilmesini izleyen 3. hafta içerisinde Saha Sorumluları tarafından yapılmaktadır.

Geri ödemeler üyeler tarafından Maya'nın banka hesabına yapılmakta ancak banka işlemleri üyeye hiçbir ek masraf getirmemektedir. Maya Saha Sorumluları kesinlikle nakit para şeklinde geri ödeme almamaktadırlar.

Ödemelerini aksatmadan yapan üyeler, yeniden kredi alabilmekte ve kredi miktarları %25 oranında arttırılabilmektedir. Bu nedenle Maya kadınlar için sürekli bir kredi desteği olarak görülmektedir. Maya, uyguladığı faiz oranlarını sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla 3 ayda bir güncellemektedir. Güncelleme yapılırken bankaların uyguladığı faiz oranları ve tahsis masrafları dikkate alınmaktadır.

Maya'nın 2002-2004 yıllarına ait faaliyetlerine ilişkin sayısal bilgiler Tablo 3'de verilmiştir.

### II.2.1.3 Rakamlarla Maya

**Tablo 3.** Maya'nın 2002-2004 Yılları Faaliyet Verileri

Yıllar	2002	2003	2004
Aktif Üye Sayısı (Adet)	37	372	1058
Grup Sayısı (Adet)	7	102	263
Kredi Bakiyesi (YTL)	13 176. 51	19 311 7.71	56 3223.52
Verilen Kredi Sayısı (Adet)	46	699	1398
Verilen Kredi Meblağı (YTL)	18.075.00	387 975.00	1.181.009.00
Ortalama Kredi Meblağı (YTL)	392.93	555.04	844.78
Gecikme Oranı (%)	0	0	1.51
Ayrılan Üye Sayısı (Adet)	0	51	210

**Kaynak:** Maya 2004 Faaliyet Raporu

Maya'dan kredi kullanan kadınların büyük bir bölümünün evlerinde çalışmayı tercih ettikleri görülmektedir. Bunun en önemli nedeni kadınların evdeki sorumluluklarını da ihmal etmeden çalışmalarını sürdürmek istemeleri olarak ifade edilmektedir.

**Tablo 4.** Maya'dan Kredi Kullanan Kadınların Eğitim Durumları (2004)

Öğrenim Durumu	Oran (%)
Okur-yazar olmayan	4.97
İlkokul	<b>44.13</b>
Ortaokul	11.17
Lise	<b>31.04</b>
Meslek Lisesi	0.48
Yüksekokul	2.39
Üniversite	5.83

**Kaynak:** Maya 2004 Faaliyet Raporu

**Tablo 5.** Maya'dan Kredi Kullanan Kadınların Çocuk Sayıları (2004)

<b>Çocuk Sayısı</b>	<b>Oran (%)</b>
1	<b>25.36</b>
2	19.23
3	<b>30.05</b>
4	14.45
5	5.55
6	3.06
7	1.63
8	0.48
9	0.19

**Kaynak:** Maya 2004 Faaliyet Raporu

Maya'nın raporlarına göre kredi kullanıcısı kadınların yarısına yakın bir bölümü ilkökul mezunudur (Tablo 4). Ayrıca kredi kullanıcılarının çocuk sayılarının çoğunlukla 1 ile 3 çocuk arasında olduğu ortaya konmaktadır (Tablo 5).

Maya; kredi kullanıcılarının yapmakta olduğu işleri sektörel olarak sınıflandırırken tarım ve hayvancılık faaliyetlerini ayrı birer kalem olarak ele almaktadır. Tarımsal faaliyet olarak nitelendirilen işler sadece bitkisel üretimi içermektedir. Bu nedenle hayvan yetiştiriciliği yapan ya da hayvansal üretimde bulunan kadınlar ayrı bir grup olarak ele alınmaktadır. Ticaret ve üretim sektörleri kredi kullanan kadınların yaptığı işlerin başında gelmektedir.

Maya'dan kredi alan kadınlar; daha çok evlerinde çalışma imkanı sağlayan işleri tercih ettikleri için tarımsal faaliyetlerin oranı son derece düşüktür.

#### **II.2.1.4. Maya'dan Kredi Alanların Özellikleri**

Maya'nın kredilerine başvurabilmek için kadınların gelir getirici bir iş yapmaları ya da yapmakta oldukları işlerini geliştirmeyi hedeflemeleri gerekmektedir. Maya-Ben ve MayaBiz kredileri için talepte bulunan bu özelliklere sahip dar gelirli kadınlar genellikle evlerinde penye, takı imal ederek, tezgahlarda ve pazarlarda satış yapmaktadırlar. Kredi talep eden kadınların bir kısmının da terzi dükkanı ya da piko atölyesi bulunmaktadır.

Sağlık, okul ve fatura giderleri gibi acil nakit ihtiyacını karşılamak amacıyla MayaAile kredisinden yararlanabilmek için, kadınların diğer iki kredi türünden birini almış ya da almakta olup ödemelerini düzenli olarak yapması gerekmektedir.

### II.2.1.5. Kredi Ödeme Planları

Maya, verdiği borçların kaynağını oluşturan fonun enflasyon karşısında erimesi engelleyebilmek ve maliyetlerini karşılayabilmek amacıyla belirli bir vade farkı almaktadır. Bu vade farkının bir kısmı aylık taksitlerle beraber ödenmekte, bir kısmı da borç alımında kesilmektedir ([www.kedv.org.tr](http://www.kedv.org.tr), 2009). Maya kredi türleri için 500 YTL kredi karşılığı farklı ödeme planları Tablo 6, Tablo 7 ve Tablo 8’de verilmiştir.

**Tablo 6.** MayaBiz Kredisi Örnek Ödeme Tablosu

<b>Tutar(YTL)\Vade</b>	3Ay	4 Ay	6 Ay	8 Ay
Kredi Tutarı	500	500	500	500
Proje Katkı Payı	20	20	20	20
Net Ele Geçen Tutar	480	480	480	480
Aylık Taksit	182.650	140.100	97.612,500	76.500
Maya’ya Yapılan Toplam Geri Ödeme	547.950	560.400	585.675	612

**Kaynak:** [www.kedv.org.tr](http://www.kedv.org.tr) Erişim Tarihi: 08.06.2009

**Tablo 7.** MayaBen Kredisi Örnek Ödeme Tablosu

<b>Tutar(YTL)\Vade</b>	4 Ay	6 Ay	8 Ay
Kredi Tutarı	500	500	500
Proje Katkı Payı	20	20	20
Net Ele Geçen Tutar	480	480	480
Aylık Taksit	184.200	141.500	99.250
Maya’ya Yapılan Toplam Geri Ödeme	552.600	566	595.500

**Kaynak:** [www.kedv.org.tr](http://www.kedv.org.tr), Erişim Tarihi: 08.06.2009

**Tablo 8.** MayaAile Kredisi Örnek Ödeme Tablosu

<b>Tutar(YTL)Vade</b>	<b>3 Ay</b>	<b>4 Ay</b>	<b>6 Ay</b>
Kredi Tutarı	500	500	500
Proje Katkı Payı	20	20	20
Net Ele Geçen Tutar	480	480	480
Aylık Taksit	184.200	141.500	99.250
Maya'ya Yapılan Toplam Geri Ödeme	552.600	566	595.500

**Kaynak:** [www.kedv.org.tr](http://www.kedv.org.tr), Erişim Tarihi: 08.06.2009

### II.2.1.6. Tanıtım, Üyelikler ve İş Birlikleri

2004 yılı içerisinde Mikrokredi Zirvesi-Uygulayıcılar Konseyi (Micro Credit Summit-Council of Practitioners) üyeliği için gereken 2004 yılı Kurumsal Faaliyet Planı'nı (Institutional Action Plan) konseye sunan Maya'nın üyeliği kabul edilmiştir.

Maya'nın tanıtımının yapılması amacıyla Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı'nın Türkçe ve İngilizce olmak üzere iki dilde hazırlanmış olan sitesinde Maya logosu altında Maya ile ilgili tüm bilgiler erişime açılmıştır ([www.kdv.org.tr](http://www.kdv.org.tr), 2009) adresinden Maya hakkındaki tüm bilgilere ulaşılabilmektedir.

Maya; yerel yönetimler, sivil toplum kuruluşları, özel sektör ve üniversitelerle sürekli işbirliği içerisinde çalışmaktadır. Özellikle ABİGEM (Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi) ile ortaklaşa düzenlenmiş olan "Kendi İşim Olsun Projesi" yoluyla Maya üyeleri ABİGEM'in iş kurma eğitimlerinden yararlanmaya başlamışlardır.

Maya, Boğaziçi Üniversitesi Açık Toplum Enstitüsü'nün mikro kredinin sosyal etkilerini araştırmak amacıyla başlattığı çalışmaya da destek vermiş, metodolojisi ve kredileri ile ilgili bilgileri üniversite yetkililerine aktarmıştır (Ecevit, 2007:65).

Ülkelerinde mikrokredi konusundaki bilinci ve mikrokredilere finansman yaratacak bağışları arttırmak amacıyla 2004 yılında bisikletle dünya turuna çıkan 3 Fransız genç ilk olarak Maya'yı, ardından Suriye, Mısır ve Bangladeş gibi ülkelerdeki mikrokredi kuruluşlarını ziyaret etmişlerdir.

2004 yılında Kocaeli'nde bulunan Maya üyelerinin ürün satışlarını arttırabilmeleri, satış konusunda deneyim kazanmaları ve piyasa koşullarını tanıyabilmeleri

amacıyla Saraybahçe Belediyesi ile işbirliği yapılarak Sanat Sokağı'nda standlar kurulmuştur.

Maya üyelerinin birbirlerini tanımaları, iş ve diğer konularda fikir alışverişinde bulunabilmeleri amacıyla belirli aralıklarla Kocaeli ve İstanbul' da toplantılar düzenlenmektedir. Bu toplantılara üyelerle birlikte Saha Sorumluları ve proje direktörü de katılmaktadır.

### **II.2.2. Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi (TGMP)**

Türkiye'de ilk kez 2003 yılında Diyarbakır Milletvekili Aziz Akgül tarafından gündeme getirilen "Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi" Dünya Bankası'nın 500 milyon dolar kredi vermesi ve T.C. Başbakanlığının da ek olarak 130 milyon dolar bütçe ayırmasıyla hayata geçirilmiştir. Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA), Karaman Valiliği ve Grameen Trust İşbirliğiyle Diyarbakır'da 11 Haziran 2003 tarihinde proje uygulanmaya başlanmış ve 18 Temmuz 2003 tarihinde ilk mikrokredi çekleri verilmiştir. Projeden kredi alanlar, borçlarını, ortak hizmetler karşılığı olarak eklenen yüzde 20 fazlasıyla ve haftalık taksitlerle, bir yılda geri ödemektedirler. Proje kapsamında bugüne kadar 3 bin 200 kişiye 3 milyon YTL'nin üzerinde kredi verilmiş olup, ihtiyaç duyulan kaynak mali kuruluşlar tarafından bağış olarak sağlanmıştır. İlk olarak Diyarbakır' da uygulamaya konulan sistemle, kırsal alan ve en yoksul haneler hedeflenmiş olup sosyal güvencesi olmayan ev kadınlarının iş kurması sağlanmaktadır. Sosyal iletişimle duyulan mikrokredi uygulaması, ev kadınları tarafından oluşturulan beş kişilik gruplar şeklinde sürdürülmektedir. Grup üyelerine, öncelikle kendi işlerini kurup para kazanabileceğine dair özgüvenlerinin geliştirilmesi amacıyla bir haftalık motivasyon eğitimi verilmektedir. Kredi miktarları 500 ile 2 bin YTL arasında değişmekte ve 50 aya kadar uzanan vadelerde aylık taksitler halinde geri ödenmektedir. Bu miktar bir iş kurmak için yetersiz gözükse de, hane geliri ve tasarrufu düşük olan kesim için geçim sağlayacak bir iş kurmaya yettiği ifade edilmektedir. Birçok ev kadını bu krediyle mandıracılık, kuaförlük ve elişine kadar çeşitli alanlarda kendi işlerini kurabilmektedir. Çoğu 'girişimci', geri ödemesinin bitiminden sonra işlerini büyütmek için tekrar krediye başvurmaktadır. Programın kabul görmesiyle birlikte Siirt, Şanlıurfa, Van ve Batman'da kapsama alınmıştır ([www.radikal.com.tr](http://www.radikal.com.tr), 2009).



Proje, Bangladeşli üç uzmanın yönetiminde, çoğunluğu öğrenci ya da öğretmen olan ve bu konuda eğitilmiş bulunan 9 görevli ile uygulanmaktadır. Fon sağlanması gibi konularda çok sayıda gönüllü de projeye katkıda bulunmaktadır. Bugüne kadar geri ödemelerde %100 geri dönüş sağlanmıştır.

Diyarbakır'da uygulanmakta olan proje çerçevesinde, mikrokredi çok farklı alanlarda kullanılmaktadır.

Türkiye'de mikrokredinin uygulanması için bir kanun taslağı hazırlanmış durumdadır. Projeye yasal bir nitelik kazandıracak olan tasarıda; başlangıçta Merkez Bankasına benzer bir Mikrokredi Bankasının kurulup kredilerin buradan kullandırılması sonraki aşamada ise kurulacak mikrokredi kuruluşları ile bu kredilerin verilmesi düşünülmektedir. Tasarı ile birlikte mikrokredi kuruluşlarının anonim şirket şeklinde kurulması, kuruluş için Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK)'dan izin alınması şartı getirilmiş olup mevduat kabul etme izni verilmektedir. Ancak topladıkları mevduatın öz kaynaklarının üç katını geçemeyeceği ifade edilmektedir. Ayrıca; yabancı para üzerinden işlem yapma yetkileri olmayıp mikro girişimciler dışındaki gerçek ve tüzel kişilere kredi veremeyeceklerdir (Dolun, 2005:40).

### II.3. TÜRKİYE’DE MİKROKREDİ UYGULAMALARI

Dünyada mikrofinans konusunda özellikle son yıllarda meydana gelen hızlı gelişmelerin de etkisiyle Türkiye’de de 2000’li yıllardan itibaren bu hususta çok profesyonel olarak değerlendirilemeyecek bazı ilerlemeler kaydedilmeye başlanmıştır. Gerek kredi talep edenlere sunulan hizmetlerin çeşitliliği ve finansal anlamda kendi kendine yeterli olabilme potansiyeli, gerekse toplum içerisindeki en yoksul kesime ulaşma hususunda duyulan hassasiyet ve hukuksal altyapı eksikliğinden doğan sorunları nedeniyle henüz dünyadaki başarılı uygulamalarla karşılaştırılmayacak kadar cılız olsa da, Türkiye’de günümüze kadar bu alanda atılmış olan iki ciddi adımdan bahsedilebilir. Bu nedenle bu kısımda mikrofinans alanında 2002 yılında faaliyet göstermeye başlamış olan Kadın Emeğini Değerlendirme Derneği’nin Maya iktisadi işletmesi ve Grameen Bankası’nın gerçekleştirdiği modeli benimseyen Türkiye İsrافی Önleme Vakfı’nın mikrofinans ile ilgili uygulamalarından bahsedilecektir.

#### II.3.1. Mikrokredinin İstihdama Etkileri

Mikro kredi ile istihdamın artırılması bağlamında mikrokredi, mikrofinans ve istihdama etkisi üzerinde durulması uygun olacaktır.

Ülkemizde mikro finansman sayılabilecek ilk uygulamalar, Osmanlı İmparatorluğu dönemine kadar uzanmakta olup, bu dönemde nakde sıkışan küçük esnaf, para vakıflarına başvurarak evini teminat gösterip nakdî yardım alır ve kendi evinde kira ödeyerek oturur, borcu bitince tekrar evine sahip olurdu. Vakıflar bu hizmetin yanında fakirlere yiyecek yardımı yapar ayrıca yolların tamiri gibi işleri de üstlenirlerdi. Cumhuriyet döneminde ise kredi birlikleri, kooperatifler, emanet sandıkları, küçük esnafın nakit ihtiyaçlarını karşılamak için başvurabildikleri kurumlar olmuşlardır. Ayrıca Halk Bankası, Ziraat Bankası, Vakıflar Bankası küçük ölçekli işletmelere, çiftçilere devlet destekli ucuz kredi veren finans kuruluşları olmuşlardır. Halk Bankası son dönemlerde kadın girişimcilere yönelik özel kredi tahsisi yapmaktadır. Ayrıca Garanti Bankası, İş Bankası, Türkiye Sınâî Kalkınma Bankası gibi bazı özel ticari bankalar da mikro işletmeler için özel kredi hizmetleri vermektedirler ([www.tkb.com.tr](http://www.tkb.com.tr):27, 23.09.2009).

Mikro finansman uygulamasına yakın bu uygulamalar formel, yarı formel ve formel olmayan olarak sınıflandırılabilir. Türkiye Halk Bankası, Ziraat Bankası, Hazine Müsteşarlığınca yetkilendirilmiş ikrazatçıların bu kapsamdaki faaliyetleri formel;

esnaf ve sanatkâr kooperatifleri, küçük çiftçi kooperatifleri ile bazı sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri yarı formel uygulamalar arasında sayılmaktadır. Tefeciler, aile, arkadaş vb. den borç almak ise formel olmayan uygulamalardır ([www.comcec.org](http://www.comcec.org):21, 21.10.2009).

UNDP Türkiye Temsilciliği mikro finansman konusunda çalışmalara başlamış ve Türkiye'de mikro finansmanı inceleyen bir çalışma yapmıştır. Ayrıca bu konuda "Mikro finans Sektör Geliştirme Projesi" Türk Hükümeti adına Dışişleri Bakanlığı'nca UNDP ile imzalanmış ve 1 Ocak 2005 tarihi itibarıyla başlatılmıştır. 2005 Mikro kredi yılı çerçevesinde proje, yoksulluğun azaltılması genel stratejisinin bir bileşeni olarak Türkiye'de mikro finansın geliştirilmesi için bir dizi faaliyetin desteklenmesini amaçlamaktadır. Proje faaliyetleri arasında Mikro finans Ulusal Komite Toplantıları, konferans, yayınlanan haber bültenleri ulusal mikro finansman web sitesi ve araştırmalar sayılabilir ([www.comce.org](http://www.comce.org):23, 21.10.2009).

Türkiye'de mikro kredi ve mikro finans alanında hizmet sunan sivil toplum kuruluşlarına değinmeden önce direkt mikro kredi olarak değerlendirilemese de buna benzer hizmetler veren kurum ve kuruluşlardan bahsedilmesi, bu hizmetlerden faydalanabilecek ve aynı zamanda bu hizmetleri verebilecek kurumların belirlenmesi açısından büyük önem taşıdığı düşünülmektedir. Mikro kredi benzeri hizmeti sunan kuruluşları resmi, yarı resmi ve resmi olmayan olarak üç temel gruba ayrılacağı düşünülmektedir.

Resmi Sunucular, Türkiye Halk Bankası A.Ş., T.C. Ziraat Bankası A.Ş., Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu, Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş., Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) olmak üzere sıralanabilir ve bu kurumların mikro girişimcilere yönelik sundukları hizmetler özet olarak şu şekildedir:

Türkiye Halk Bankası A.Ş. bilindiği üzere küçük ve orta boy işletmelere finansman sağlamak amacıyla oluşturulmuş bir kamu bankasıdır "1933 yılında kuruluş süreci başlayan Türkiye Halk Bankası'nın amacı, esnaf-sanatkâr ve küçük meslek sahiplerine iş kurmak için ihtiyaç duydukları kredi imkânlarını sağlamaktır. Halktan toplanan tasarrufların gelir getirici teşebbüslere aktarılması hedefiyle Halkbank, 1942 yılından itibaren esnaf ve sanatkârlara uzmanlaşma ve kooperatif kredileri sağlamaya

başladı. 1951 yılından itibaren Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri kefaleti ile kredi dağıtacağı bir sisteme geçti. Değişen ekonomik şartlar karşısında KOBİ'lerin gelir getirici faaliyetlerini sürdürebilmesine destek olmayı amaçlayan bu kredilerden 2005 rakamlarıyla 230 bin kişi yararlandı. Dört yıla kadar vadelerle ve düşük faizlerle tedarik edilen bu kredilerden faydalanmak isteyecek daha birçok girişimci olmasına rağmen kullanıcı sayısı oldukça sınırlı kalmıştı. Çünkü devlet tarafından mali olarak desteklenen bu krediyi almaya hak kazanmak için Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu (TESK) kooperatiflerinden birine üye olmak ve ayrıca maddi teminat ya da kefil göstermek şarttı.” (Adaman ve Bulut, 2007:119)

1993 yılında hizmet sunulan kesimleri genişletmek amacıyla sadece kadınların kendi işlerini kurmalarına yönelik yeni bir kredi programı başlatılmıştır, hedef grubun genişletilmesine yönelik atılmış önemli bir adım olarak değerlendirilebilir. “Evinde tekstil ve giyim sektörüne yönelik olarak üretim yapmak isteyen kadınlar bu program dâhilinde kullandıkları kredilerle ihtiyaçları olan üretim araçlarını satın alabilecekti. Ancak bu hizmet beklendiği gibi talep görmedi. Halkbank'ın değerlendirmeleri sonucunda yapılan 3000 başvurudan sadece 900'ü kredi almaya hak kazanabildi. Hem banka hem de girişimci “ev kadınları” için hayal kırıklığı yaratan bu kredi programına 1995 yılında tamamen son verildi.” (Adaman ve Bulut, 2007:120) Bu örnek üzerinde ilerleyen zamanlarda daha fazla çalışmanın yapılması mikro kredi sistemi hakkında bizleri daha sağlıklı verilere ve değerlendirme sonuçlarına ulaştıracağı düşünülmektedir. Eğer kredi programının başarısız olması klasik ticari bankacılık sisteminin getirdiği sınırlamalardan kaynaklanıyorsa, daha esnek mikro kredi sistemlerinin uygulanmasına yönelik talepleri haklı çıkaran bir durum oluşmuş olacaktır. Ancak eğer sunulan kredi uygulamaları ideal bir mikro kredi sisteminin sahip olduğu esnekliğe sahip ise ve buna rağmen bu uygulama başarısız olduysa, o zaman mikro kredi sistemi çerçevesinde sadece ihtiyaç sahiplerine nakdi krediler verilmesinin iddia edildiği gibi bu hizmetlere erişim sağlayan insanlara iş gücü piyasasında sürdürülebilir ve uzun vadede gelir getirici işlere sahip olamayacaklarını iddia eden uzmanların savlarını desteklemiş olacaktır.

T.C. Ziraat Bankası A.Ş. Halkbank tarafından esnaf ve sanatkârlara sağlanan finansman destek benzerlerini tarım kesiminde çalışanlara sunmaktadır. “1888 yılında kurulan Ziraat Bankası, 1916 yılından bu yana, tarımsal işletmelere kredi sağlamak-

taydı. Bu krediler çoğunlukla tarım kredi kooperatifleri aracılığıyla veriliyordu. Ziraat bankası kooperatiflere borç veriyor, kooperatiflerde bu kaynağı üyelerine kullanıyordu. Her ne kadar Ziraat Bankası, iki milyona yakın kredi kullanıcısıyla tarım sektörünün önde giden bankası olsa da, dağıtılan kredilerin birçoğunun temerrüde düşmesi bankanın finansal gücünü zayıflatıyordu.” (Adaman ve Bulut, 2007:120)

Bu iki banka tarafından sunulan kredi ve finansman hizmetleri mikro kredi ve mikro finans alanında yaşanan ihtiyaçları bir nebze kadar doldurma potansiyelini taşıyordu ve hala taşımaktadır ancak özellikle iki binli yıllardan sonra yaşanan finansal krizler nedeniyle IMF ile yapılan stand-by anlaşmaları çerçevesinde bu bankaların verdikleri krediler nedeniyle yaşanan görev zararlarını azaltmaya yönelik çalışmalar hızlandırılmış ve hedef gruplara uygulanan faiz oranları piyasa faiz oranlarına çıkarılmış, bu uygulamalar ise hedef kitleye sunulan hizmetlerde büyük kısıtlamalara neden olmuştur.

“Halkbank’ın ve Ziraat Bankasının var olan kredi hizmetleriyle mikro krediye olan ihtiyacı karşılaması zaten zordu. Bu bankaların sunduğu sübvans edilen krediler sınırları net bir şekilde çizilmiş belli grupları hedefliyordu. Borç alabilmek için her şeyden önce yapılan işlerin formel sektörde kayıtlı olması gerekiyordu. Bu durumda kayıt dışı ekonomide faaliyet gösteren girişimcileri sistemden dışlıyordu. Kredi almak için maddi teminat gösterilmesi zorunluluğu da hiçbir mal varlığı olmayan yoksulların bu hizmetlerden yararlanmasını engelliyordu.” (Adaman ve Bulut, 2007:121)

Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu (SYDTF) , “Fakru zaruret içinde ve muhtaç durumda bulunan vatandaşlar ile gerektiğinde her ne suretle olursa olsun Türkiye’ye kabul edilmiş veya gelmiş olan kişilere yardım etmek, sosyal adaleti pekiştirici tedbirler alarak gelir dağılımının adilane bir şekilde tevzi edilmesini sağlamak, sosyal yardımlaşma ve dayanışmayı teşvik etmek” üzere 3294 sayılı yasa ile 1986 yılında kurulmuştur. 2001 yılında yaşanan ekonomik krizin etkilerinin azaltılması amacıyla Dünya Bankası ile 500 milyon dolarlık ikrazat anlaşması imzalanmış ve “Sosyal Riski Azaltma Projesi” kısa adıyla SRAP diye tanımlanan uygulama çerçevesinde küçük ölçekli projelere mikro kredi sağlanması da amaçlanmıştır. “Bu kaynakla “en yoksul” ailelere acil yardım sağlanacak, eğitim ve sağlık hizmetlerinin yoksullar tarafından kullanılmasını teşvik edecek şekilde şartlı nakit transferleri yapılacak ve yoksullukla savaşmada faaliyet gösteren devlet kurumlarının kapasiteleri geliştirile-

cekti. Yine bu kaynakla SYDV yoksulların istihdam fırsatlarını artıracak “Yerel Girişimleri” de destekleyecekti.” (Adaman ve Bulut, 2007:123)

“Yerel Girişimler” adı verilen uygulama şu şekilde işlemekteydi: “Bu olanaktan yararlanmak için gelir getirici küçük ölçekli projelerin öncelikle SYDV’ye sunulması gerekiyordu. Teknik açıdan yerel koşullara uygunluk gösteren, pazarlama ve satış açısından gelecek vaat eden girişimlere faizsiz olarak 2000 dolara kadar kredi verilmekteydi. Bu kredilerle iş kurup bir gelir kaynağı edinmesi beklenen yoksul kişilerin ilk sene geri ödeme yapması gerekmiyordu. Ödemeler ikinci, üçüncü ve dördüncü yıllarda eşit taksitlerle ve faizsiz olarak gerçekleştirilecekti.” (Adaman ve Bulut, 2007:124)

SYDV tarafından uygulanan “Yerel Girişimler” projesine çok çeşitli eleştiriler getirilmiştir. Bu uygulamalara yapılan eleştirileri ve yapılan bu eleştirilere yönelik proje yönetici tarafından verilen cevap şu şekilde ifade edilmiştir:

“SRAP’ın mikro kredi programı elverişli kredi koşullarına ve böyle bir kaynağa ihtiyaç duyan binlerce ailenin olmasına rağmen beklenen talebi görmedi. Çünkü bu krediden yararlanabilmek için belirli bir formatta proje hazırlayıp sunmak gerekiyordu. Bu uzun ve ayrıntılı başvuru süreci programın hedef kitesindeki okuma-yazma bilmeyen birçok kişiyi bu krediden faydalanma hakkından dolayı olarak mahrum bırakmıştı. Ayrıca SYDV’nin merkezîyetçi yapısı yapılan az sayıda başvurunun bile değerlendirilmesini uzun bir sürece dönüştürmekteydi. Bu esnada başvuru sahiplerinin hevesi kırılmakta, bu çetrefil bürokrasiyle uğraşmamak için birçoğu krediyi almaktan vazgeçmekteydi. SRAP’ın proje başvurularının grup şeklinde yapılmasını tercih etmesi ise kişisel bazda iş fikri üretkenlerin krediye erişimini güçleştirmekteydi.” (Adaman ve Bulut, 2007:124)

“SYDTF Yerel Girişimler koordinatörü Ali Kapucu’ya göre yapılan bu eleştiriler manasızdı. SYDTF bir yardımlaşma fonu olduğuna göre, bu fon kapsamında verilen krediler de elbette faizsiz olacaktı. Bu kredilerin amacı, faiz gelirlerinden kar elde etmek değil, kriz sonrasında ayakta durmaya çalışan yoksulların geçim mücadelesine destek olmaktı. Zaten Kapucu’ya göre yoksulluk sorununun kökten çözümü için makro ölçekli sosyal politikalarının geliştirilmesi lazımdı. Gelir dağılımını düzenleyen bir vergi sistemi ve toplumun her kesimine ulaşan sağlık ve eğitim hizmetleri olmadan,

SYDV'nin tek başına yoksulluk sorununu çözmesi imkânsızdı.” (Adaman ve Bulut, 2007:125)

Mikro finansman konusu, küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) sağlanan finansman hizmetleri şeklinde ele alındığında, konunun biraz daha genişlediği görülmektedir. Ülkemizde KOBİ'lere destek veren birçok ulusal ve uluslararası düzeyde kurum mevcuttur. KOSGEB'den Yrd. Doç. Dr. Tahir Akgemici tarafından hazırlanan raporda KOBİ'lere destek veren kurumlar: “Kamu kurumu niteliğindeki kuruluşlar: KOSGEB, Türkiye Halk Bankası, Türkiye Vakıflar Bankası, KOBİ A.Ş. Kredi Garanti Fonu, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü, Küçük Sanayi, Sanayi Bölge ve Siteleri Genel Müdürlüğü, GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi, Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü ve Milli Prodüktivite Merkezi; Mesleki Teşekküller olarak: Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf Kefalet Kooperatifleri ve Küçük Sanayi Kooperatifleri Özel Kuruluş-vakıfları olarak: Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı teknik yardım ve danışmanlık hizmetleri veren diğer kurum ve kuruluşlar ile yurtdışı destekli veya örgütlü diğer kurum ve kuruluşlar: Hollanda Yönetim İşbirliği Programı, Balkan Ülkeleri Ticareti Geliştirme Bölge Merkezi, Birleşmiş Milletler Sınâî Kalkınma Örgütü Ankara Ofisi ve Avrupa Yatırım Bankası” olarak sıralanabilir ([www.tkb.com.tr](http://www.tkb.com.tr):28 23.09.2009).

Yurt dışındaki uygulamalara benzer şekilde ticari bankalardan kredi başvurularında gerekli olan teminatı sağlamak için özel bir Kredi Garanti fonu AŞ oluşturmuştur. Kredi Garanti Fonu Türkiye-Almanya Teknik İş Birliği Anlaşması çerçevesinde TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı), MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı), TESK, TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) tarafından kurulan ve 1995 yılında Halk bankası ve KOSGEB'in ortak olduğu Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma AŞ ile ilgili banka (ilk yıllar Halk Bankası) arasında imzalanan protokol uyarınca oluşturulmuştur. 10 yıllık bir dönem içinde 1.330 projeye 52.5 milyon euro kefalet kredisi sağlanmış bulunmaktadır. Hizmetlerin karşılığında kefalet bakiyeleri üzerinden cinsine göre%2-3 komisyon alınmaktadır ([www.tkb.com.tr](http://www.tkb.com.tr), 23.09.2009).

Mikro kredi benzeri faaliyetler arasında ideal mikro kredi sistemine en yakın ve hatta onun ötesine geçmiş olan uygulama Türkiye Kalkınma Vakfı (TKV) tarafın-

dan uzun bir süre başarıyla uygulanmıştır. Bu vakıf tarafından uygulanan çalışmalar, klasik mikro kredi sisteminden daha olgun, geniş kapsamlı olup, eğer mikro kredi alanında sinerji yaratılmak isteniyorsa geliştirilmiş bu modelin iyi incelenmesi gerektiği düşünülmektedir. “Bir sivil toplum kuruluşu olan TKV mikro kredi alanında yaşanan açığı kapatmak ve yoksullukla savaşıma katkıda bulunmak için 1969’dan beri kırsal kesime küçük ölçekli krediler sağlıyordu. TKV’nin kuruluş misyonu, tarımsal kalkınmayı desteklemek amacıyla Türkiye’nin az gelişmiş bölgelerinde kırsal faaliyetler için çeşitli krediler sunmak ve teknik eğitim imkânları sağlamaktı. Arıcılıktan seracılığa, besicilikten bağcılığa kadar çeşitli tarım ve hayvancılık projelerine finansal destek sağlayan TKV, çiftçilere ihtiyaç duydukları konularda eğitim ve danışmanlık hizmeti de veriyordu. Bu eğitimler sayesinde GAP bölgesinde çevre duyarlılığını geliştirmeyi, küçük çaplı gelir getirici faaliyetlerin kapsamını genişletip kırsal yoksulluğa çözüm getirmeyi amaçlıyordu.” (Adaman ve Bulut, 2007:121)

TKV’nin zaman içerisindeki gelişimine bakıldığı zaman, “kırsal kesimdeki projelerinden olumlu sonuç alan TKV zaman içinde kalkınma faaliyetlerini kent alanına kaydırmaya başladı. Maddi açıdan yoksulluk çeken insanların geçim kaynaklarına erişimini sağlamak için, kendi işini kurmak isteyenlere çeşitli kredi imkânları sunuldu. Bu amaçla vakıf bünyesinde kurulan “Girişimci Destek Fonu” kapsamında gelir getirme potansiyeli olan girişimcilere önce teknik destek sağlanıyor, daha sonra da 3000 dolara kadar aynı kredi kullanılabiliyordu. İş için gerekli üretim araçlarını bu şekilde tedarik eden girişimciler kredinin geri ödemelerine altıncı aydan itibaren başlıyorlar ve genelde beş yıla kadar uzatan vadelerle ödemelerini aylık yüzde iki-üç civarındaki reel faiz üzerinden yapıyorlardı.” (Adaman ve Bulut, 2007:122)

TKV tarafından öncelikle kırsal alanda uygulanmaya başlanan faaliyetler, yukarıda belirtildiği gibi daha sonra kentsel alanda istihdamın artırılmasına yönelik faaliyetlerle desteklenmiş, bu genel faaliyetler dışında özel hedef gruplara yönelik programlar da uygulamaya konulmaya başlanmıştır. Daha önceden de belirtildiği gibi girişimcilik veya kendi işini kurma alanında sunulacak faaliyetleri sadece finansal anlamda destek olarak yorumlamayan TKV, bu alanda faaliyette bulunan çeşitli kurumlarla işbirliği içerisinde bulunarak mikro kredi sistemiyle mikro işletmeler kurulması alanında yeni bir soluk getirmiştir. “Çeşitli kadın kuruluşlarıyla işbirliği içerisinde çalışıyordu. Örneğin Diyarbakır’da Kadın Merkezi (KA-MER)’nin kadın girişimcili-



ğine yönelik etkinliklerini destekleyip, bu kurumdan eğitim almış kadınlara kredi imkânı sunuyordu. Çünkü KA-MER'in "Bilinç Yükseltme" eğitiminden geçmiş birçok kadın iş hayatına girmek istiyor ama kendi olanaklarıyla bunu başaramıyordu. Bu durumdaki girişimci kadınları KA-MER TKV'ye yönlendiriyor, TKV de bir iş fikriyle kendilerine başvuran kadınların fizibilite çıkarmasına yardımcı oluyordu. Karlılık potansiyeli olan işlere hem kredi desteği hem de "Kendi İşini Kur" (KİK) eğitim programı kapsamında ticari işletmeleri yürütmeye yönelik temel eğitim veriliyordu. TKV benzer çalışmaları Çok Amaçlı Toplum Merkezleri (ÇATOM) ve Halk eğitim merkezleri ile de sürdürüyordu. Bu kurumlardan beceri kursları almış olan kadınlar kimi zaman bir araya gelip TKV'nin desteği ile ya üretim atölyeleri kuruyorlar ya da kreş, kuaför, tuhafiyeci gibi hizmet sektörüne yönelik işletmeler açıyorlardı." (Adaman ve Bulut, 2007:122)

Her ne kadar TKV hem kırsal hem de kentsel alanlarda yürüttüğü faaliyetlerde başarılı olsa da verilen hizmetlerin yüksek maliyetleri nedeniyle kaynak sıkıntıları yaşanmış, "Girişimci Destek Fonu" diye adlandırılan iş kurmaya yönelik mikro kredi hizmet sunumuna ara vermek durumunda kalmış ve halen bu alanda faaliyet vermeye başlayamamıştır.

Resmi olmayan sunucular, başta tefeciler olmak üzere, günlük hayatta veresiye satış olarak adlandırılan pazarlama işlemi gerçekleştiren finansman tedarikçileri, ödünç paralar şeklinde kredi sağlayan yakın tanıdık çevreler bu sınıflandırmaya dâhil edilmektedir. Sözü edilen sunucuların mikro kredi sağlama konusundaki önemleri küçümsenmeyecek kadar fazladır.

Mikro finans ve mikro kredi alanında Türkiye uygulamalarını görmeden önce, yakın zaman önce ticari bir banka tarafından Türkiye'de mikro finansman hizmetlerinin SWOT analizi gerçekleştirilmiştir. Bilindiği üzere bu çalışma metodunda ilgili konunun güçlü ve zayıf yönleri vurgulanmakta, ikinci aşamada ise bu alandaki potansiyel tehlikeler ve fırsatlara yer verilmektedir. İlgili kurum tarafından gerçekleştirilen çalışma sonucunda şu sonuçlara varılmıştır (Türkiye Mikro Finansman, www.selp2.com , 20.11.2009):

- **Tehditler :**
  - > Ekonomik dalgalanmalardan etkilenir,

- > Rakip işletmelerin pazara girişi kolaydır,
- > Finansal Tablolar daha az güvenilir,
- > Teminatlar genelde az,
- > Borç ödemelerini aksatan müşterileri takip etmek daha zor.

- **Fırsatlar:**

- > Türkiye’de Bankacılığın fazla girmediği ve göz ardı edilmiş büyük bir alan,
- > Mikro işletmeler ve Çiftçilerin toplam kredilerdeki payları hızlı artacak,
- > Çekici yüksek faiz marjları var,
- > Gelişen ekonomi ile mikro işletmelerin bir kısmı KOBİ’lere dönüşecektir,
- > Bankalar Kredi portföylerinde müşteri tabanını ve riski yaymakta
- > Çapraz satış imkânları,
- > Talep tarafında da artan ilgi
- > Kamu bankalarının kooperatiflere olan kredilendirme politikaları daha iyi,
- > Gelecekte, Mikro/KOBİ kredilerinde dokümantasyonun iyileştirilmesi ve ileri scoring sistemlerinin kullanılması durumunda, Basel II sermaye yeterliliği avantajı sağlayacaktır.

- **Güçlü Yönler:**

- > Yaygın şube ağına sahip muhtelif büyüklükteki ticari bankaların varlığı,
- > Pilot projelerdeki kredi geri ödeme oranlarının yüksek olması,
- > Bankaların sundukları hizmetleri mikro işletmelere yönelik olarak düzenleyebilmeleri,
- > Scoring benzeri derecelendirme sistemlerini geliştiren bankalar artıyor,
- > Bankacılıkta maliyet yansıtıcı fiyatlama gelişti,
- > Bazı bankalar yenilikçi modeller sergilemektedirler (iş süreçleri vb),
- > Basit bankacılık ürünleri ile müşterinin ihtiyaçları giderilebilmektedir.

- **Zayıf Yönler:**

- > Bazı Bankaların organizasyon yapısı ve kullandığı kredilendirme teknikleri, küçük ölçekli işlemlere uygun olmayabilir,
- > Derecelendirme sistemlerinde yeni metodların kullanılmaması,

- > Kredibilite ölçüm zorlukları,
- > Yüksek operasyonel maliyet,
- > Dokümantasyonların güvenilirliği,
- > Risk bazlı fiyatlama zorlukları,
- > Daha büyük işletmelerin -KOBİ -kredilere olan açlığı halen küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri daha çekici kılabilmekte,
- > Kooperatif garantileri piyasada çoğu zaman yetersiz algılanmaktadır, Bankalar kayıtdışı faaliyet gösteren girişimcilerle çalışmamaktadır.

2006 Yılı Hanehalkı İşgücü Anketi sonuçlarına göre, istihdam edilen kadınların yüzde 48,5'i tarım sektöründe çalışmaktadır. Diğer yandan, istihdam edilen kadınların yüzde 39'u ücretsiz aile işçisi olup çoğunlukla sosyal güvenceden yoksun bulunmaktadır. Kırsal alanda ücretsiz aile işçisi olarak istihdam edilen kadınlar, kente göç sonucunda kentsel alandaki işlere göre niteliklerinin yetersiz kalması, ailedeki çocuk, yaşlı ve özürlü bakımının sorun haline gelmesi ve farklı bir ortamın getirdiği sosyal baskılardan dolayı işgücünden çıkmakta ve yoksulluk ve sosyal dışlanma risklerine açık hale gelmektedirler.

**Tablo 9: 2006 Yılında İstihdama İlişkin Çeşitli Göstergeler (15+yaş) (Yüzde)**

Sektörler	2002		2003		2004		2005		2006	
	İstihdam	GSYİH	İstihdam	GSYİH	İstihdam	GSYİH	İstihdam	GSYİH	İstihdam	GSYİH
Tarım	34,9	11,6	33,9	11,7	34,0	11,2	29,5	10,3	27,3	9,2
Sanayi	18,5	25,2	18,2	24,7	18,3	24,9	19,4	25,4	19,7	25,6
Hizmetler	46,6	63,2	47,9	63,6	47,7	63,9	51,1	64,3	53,0	65,2
Toplam	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**Kaynak:** TÜİK

Kırsal alanda, kişi başına katma değeri görece düşük olan tarım sektörünün en çok istihdamı barındıran sektör olması ve tarım dışı faaliyetlerin kısıtlılığı, yoksulluğun kente göre daha yüksek olmasının önemli nedenleridir. Tarımdaki parçalı mülkiyet yapısı, ücretsiz aile işçiliğinin yaygınlığı, düşük verimlilik ve eksik istihdam nedeniyle atıl kalan nüfusun fazlalığı, bu sektörün istihdam içindeki payı ile gelirden aldığı pay arasındaki dengesizliği besleyen önemli olgulardır.

**Tablo 10: İstihdam ve GSYİH'nın Sektörel Dağılımı (I) (Yüzde)**

Sektörler	2002		2003		2004		2005		2006	
	İstihdam	GSYİH	İstihdam	GSYİH	İstihdam	GSYİH	İstihdam	GSYİH	İstihdam	GSYİH
Tarım	34,9	11,6	33,9	11,7	34,0	11,2	29,5	10,3	27,3	9,2
Sanayi	18,5	25,2	18,2	24,7	18,3	24,9	19,4	25,4	19,7	25,6
Hizmetler	46,6	63,2	47,9	63,6	47,7	63,9	51,1	64,3	53,0	65,2
Toplam	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**Kaynak:** TÜİK

( I ) CiSYİ 1 cari üretici fiyatlarıyla.

Tarım sektörünün toplam istihdam içindeki payı azalmaktadır. Kırsal alanda yaygın olan tarım sektöründe istihdamın azalışı, alternatif iş imkânlarının kısıtlılığı ve eğitim, sağlık gibi hizmetlere erişimde yaşanan güçlükler, kırsal alanda yaşayan nüfusun yoksullaşmasına ve bir kısmının da kente göç etmesine sebep olmaktadır. Ancak, kente göç eden ve eğitim seviyesi düşük olan bu kişiler, hem işgücü piyasasına, hem de topluma uyum sağlamakta zorluk çekebilmektedir. Bu kesim, genellikle kayıt dışı sektörde, düşük ücretlerle çalışmakta ve çevre kalitesi düşük gecekondü bölgelerinde yaşamaktadır. Bu sorunların çözümüne yönelik olarak bireylerin katılımcı, üretken ve kendine yeterli hale gelmesi önem arz etmektedir.

Yoksul kesim içindeki çalışanlar, eğitim seviyelerinin düşük olması ve yoğunlukla çalıştıkları tarım sektörünün özellikleri nedeniyle düşük ücretler elde etmekte ve büyük bir kısmı geçici ve güvencesiz olarak çalışmaktadır. TÜİK Hanehalkı Bütçe Anketine göre, 2005 yılında ücretsiz aile işçileri ve yevmiyeliler arasındaki yoksulluk oranları, genel yoksulluk oranlarının sırasıyla 14 ve 11,6 puan üzerindedir.

Yoksullukla mücadele çerçevesinde korunmaya muhtaç çocukların iyi yetiştirilmesi ve eğitimine önem verilmektedir. Sokakta yaşayan çocuklara yönelik hizmetler ile korunmaya muhtaç çocuklara yönelik kurumsal bakım, evlat edindirme gibi hizmetler ağırlıklı olarak Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu (SHÇEK) tarafından verilmektedir. Kurum hizmetlerinden yararlanmak isteyen çocukların korunması, bakımı ve yetiştirilmelerine yönelik hizmetlerin mümkün olduğu ölçüde kendi yaşam ortamlarında verilmesi amacıyla. Aileye Dönüş ve Aile Yanında Destek Projesi başlatılmıştır. Ayrıca, muhtaçlık nedeniyle korunma kararı alınan çocukların ailelerine yönelik sosyal ve ekonomik destek programları yürütülmektedir. Çocuk işçiliğini önlemeye yönelik faaliyetlerden olumlu sonuçlar alınmaktadır. Kanunla ihtilafa düşen

çocukların yargılama ve ıslah süreçlerine ilişkin altyapı ihtiyaçları ise devam etmektedir.

Yaşlı nüfusun giderek artışı ve aile yapısının değişime uğraması gibi nedenler, yaşlılara götürülen hizmetlerin önemini artırmaktadır. Yaşlılara yönelik bakım hizmetlerinde daha çok kurum bakımına ağırlık verildiği görülmektedir. 2007 yılı Eylül ayı itibarıyla başta SHÇEK olmak üzere belediyeler, diğer kamu kurumları, dernek, vakıflar ve özel kesime ait toplam kapasitesi 19.750 kişi olan 237 huzurevi bulunmaktadır.

Özürllüer, işgücü piyasası ve eğitimde yeterince yer alamamaları nedeniyle sosyal yaşamlarında topluma uyum sağlamakta zorluk çekmektedir. TÜİK tarafından 2002 yılında yapılan Türkiye Özürllüer Araştırması sonuçlarına göre; ortopedik, zihinsel, konuşma ve dil, işitme ve görme özürllüerinin yüzde 36,3'ü, süreğen hastalığı olanların ise yüzde 24,8'i okuma-yazma bilmemektedir. Süreğen hastalığı olanlarda işsizlik oranı yüzde 10,8 iken, ortopedik, zihinsel, konuşma ve dil, işitme ve görme özürllüerde bu oran yüzde 15,5'dir. Bu oranların ortalama işsizlik oranının çok üzerinde olmayışının en önemli nedeni, özürllüerde işgücüne katılma oranının düşük seviyelerde (ortopedik, zihinsel, konuşma ve dil, işitme ve görme özürllüer için yüzde 21,7, süreğen hastalığı olanlarda yüzde 22,8) olmasıdır. Özürllüerinin işgücüne katılma oranı, ülkemizdeki mevcut sosyal yaşam alanlarının özürllüerinin hareket edebilirliklerini kısıtlaması, işyerlerinde uygun ortamın yaratılamaması ve özürllü işgücüne olan talebin sınırlı olmasından dolayı düşüktür.

Özürllüer konusunda özellikle ulusal politikalara esas olacak ilke ve programlar oluşturmayı, kamuoyunun bu konuda bilinçlenmesine katkıda bulunmayı amaçlayan Ulusal Özürllüer Veritabanı Projesi tamamlanma aşamasındadır. Temmuz 2006'da çıkarılan Bakıma Muhtaç Özürllüerinin Tespiti ve Bakım Hizmeti Esaslarının Belirlenmesine İlişkin Yönetmelik ile ekonomik ya da sosyal yoksunluk içinde bulunan bakıma muhtaç özürllüere, kuruluşlarda veya kendi ikametgahlarında bakım hizmeti verilmesi düzenlenmiş ve Ekim 2007'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Buna göre, kuruluşlardan yatılı bakım hizmeti alan bakıma muhtaç özürllüer için iki aylık, gündüzlü bakım hizmeti alan ya da kendi akrabaları tarafından bakılan özürllüer için ise bir aylık asgari ücret tutarında ödeme yapılması bu yönetmelikle düzenlenmiştir.

Makro düzeyde politikaların belirlenmesi anlamında, Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) tarafından hazırlanan plan ve programlar, sektörel raporlar, yoksulluğu azaltmayı amaçlayan hedeflerin, önceliklerin ve stratejilerin ortaya konulduğu temel politika oluşturma araçları durumundadırlar. Yoksulların yaşam koşullarını iyileştirmek amacıyla oluşturulan politikaların yer aldığı ana dokümanlardan bazıları, Uzun Vadeli Strateji (2001-2023), Dokuzuncu Kalkınma Planı ve Orta Vadeli Program (2005-2007)'dir. Bu belgelerden Dokuzuncu Kalkınma Planında yer alan 5 eksen doğrudan ya da dolaylı olarak yoksullukla mücadele programlarına işaret etmektedir. 2007-2013 dönemini kapsayan Dokuzuncu Kalkınma Planında, gelir dağılımının iyileştirilerek yoksulluğun azaltılması, sürdürülebilir bir büyüme hızı ile toplumun yoksul kesimlerinin daha yüksek refah düzeyine çıkarılması, gelir transferi sisteminin yoksulların yararına yeniden yapılandırılması, bölgesel farklılıkların azaltılması, yerel düzeyde kurumsal kapasitesinin artırılması, kırsal kalkınmaya öncelik verilmesi, sosyal güvenlik sisteminin etkinleştirilmesi, istihdamın artırılması, iş ortamının iyileştirilmesi, mesleki eğitime dayalı istihdama öncelik verilmesi öne çıkan yoksullukla mücadele başlıkları sayılabilir.

'Türkiye'de yoksulluğu azaltmaya yönelik faaliyette bulunan diğer kurumlar ise, Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü (SYDGM), Sağlık Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı / Kredi ve Yurtlar Genel Müdürlüğü, Emekli Sandığı (2022 sayılı Kanun) ve Vakıflar Genel Müdürlüğüdür. Kuruluşlar arasındaki eşgüdüm ve ortak norm ve program geliştirme ihtiyacı sürmektedir. Bu bağlamda, yeni yoksullukla mücadele (sosyal dışlanma ile mücadele) programlarında, mevcut sosyal koruma sisteminin geliştirilmesi ve yeni istihdam alanları oluşturulması stratejileri benimsenmektedir. Dünya Bankası ve Türk Hükümeti (SYDGM) tarafından başlatılan 635milyon dolarlık "Sosyal Riski Azaltma Projesi (SRAP)" bu doğrultuda yürütülen çalışmalardan birisidir. Belediyeler, bazı dernekler ve vakıflar da sosyal yardım ve hizmet faaliyetleri yürütmektedir. 2005 yılında sağlık hizmetleri bakımından sosyal sigorta programları tarafından kapsanan nüfus 66,7 milyon kişiyle toplam nüfusa oran % 92 düzeyine ulaşmıştır.<sup>1</sup> Sağlık Bakanlığının yeşil kart uygulaması, Milli Eğitim Bakanlığının verdiği öğrenci ve araştırma bursları gibi faaliyetleri yoluyla yoksulluğun azaltılmasına katkıda bulunmaktadır.

Mikrokredi çalışmaları yoksullukla mücadelede ve özellikle kırsal kadının sosyo-ekonomik anlamda güçlendirilmesinde önemli bir araç olarak kullanılabilir. Sağlık, beslenme, çocukların eğitimi ve üretim konularında erkeklere göre daha fazla sorumluluk yüklenen kırsal kadınlar için istihdam imkanlarının artması ve sosyal statülerinin yükseltilmesi son derece büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle kırsal kadınlar fakirliğin önlenmesinin anahtarı olarak görülmektedir. Yani; kırsal alandaki üretimde son derece önemli roller üstlenen kadınların gelişimi fakirliğin önlenmesinde büyük etkiler yaratmaktadır.

### **II.3.2. Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi**

Türkiye'de mikrokredi alanındaki ilk uygulamanın, Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı bünyesinde kurulan Maya ekonomik destek işletmesi tarafından 1999'da yaşanan deprem felaketinin de etkisiyle 2002 yılında Kocaeli ilinde başlatılmıştır. Aslında bu başlangıcın daha öncesinde sınırlı sayıdaki pilot bölgelerde 91 kadına mikrokreditinin dağıtılması suretiyle 1995 ile 1997 seneleri arasında sistemin Türkiye'de nasıl karşılanacağına yönelik küçük uygulamalar yapılmış ve bu uygulamalarda %98'lere yaklaşan oranda verilen kredilerin geri dönüşümünün sağlandığı test edilerek asıl projeye geçebilmek için bir nevi piyasa araştırması yapılmıştır. Gerçekleştirilecek projede, kadınların emeklerinin dışarıdan enjekte edilecek küçük kredilerle adeta mayalanıp ekonomik anlamda gelir getirici üretim faaliyetlerine dönüştürmelerinin sağlanması amaçlandığından, projeye maya adının verilmesi uygun görülmüştür.

Kurulan sistemden biraz bahsedecek olursak, öncelikle MAYA'nın mikrokredi uygulamasında da tıpkı diğer birçok dünya uygulamasında olduğu gibi üyelere herhangi bir maddi teminat talep edilmediği ve uygulamanın çoğunluğunun grup sistemine dayandığı gözlemlenmektedir. Maya'nın kredi başvuruları, değerlendirmesi, onayı ve takibi kısacası kredinin mevcut tüm süreçlerinde kredi talep eden her kadın ile ayrı ayrı ilgilenmeyi bir ilke olarak benimsediği ve böylelikle kurulan sıcak ilişkinin de yardımıyla kredi geri ödemelerinin zamanında yapılmasını amaçladığı çalışma stilinden anlaşılmaktadır.

MAYA'nın müşteri profilini ise, küçük ölçekli bir iş yapan ya da bu tür bir iş başlatmak isteyen kadınlar oluştururlarken; kadın girişimcilerin önemli bir kısmı işlerini evlerinden yürütmekte, başvuranların bazıları arasında ise evlerde penye, tezgahta

takı satan, pazarcılık/bohçacılık yapan, terzi dükkanı, piko atölyesi olan kadınlar da yer almaktadır. Genellikle dar gelirli olarak nitelendirilebilecek gelir grubu içerisinde yer alan bu kadınlar; iş alanlarını geliştirmek, sabit varlıklar satın almak ya da işletmelerinin çeşitli maliyet unsurlarının karşılanması amaçlarıyla mikrokrediye başvurmaktadır. Söz konusu kredi kullanıcıları, bankaların maddi teminat koşullarını yerine getiremedikleri, formal bankacılık sistemi tarafından sunulan kredi miktarlarının altındaki meblağlara ihtiyaç duydukları ve işçi, memur gibi kayıtlı bir işyerinde çalışmadıkları gibi nedenlerden ötürü bankalardan kredi kullanamamaktadırlar.

### **II.3.2.1. Kredilerin Verilme Süreçleri**

Öncelikle hedeflenen bölgelerde Maya saha sorumluları tarafından krediye ihtiyaç duyan adaylar belirlenmekte, bununla birlikte daha önceden kredi kullanmış bireylerin yapmış olduğu olumlu tanıtımlar sayesinde de ihtiyaç sahibi bazı kadınlar kredi için başvurabilmektedir. Kredi kullanmaya karar verenler ile saha sorumluları kredi alma ve kullanma koşulları hakkında bilgilendirici ortak bir toplantı yaptıktan sonra, ayrıca her bir üyeye birebir görüşülerek başvuru formunu doldurması ve kadının işi için ne kadar krediye ihtiyaç duyduğu konularında rehberlik hizmeti verilmektedir. Borç başvuru formlarında, üyeye ait kişisel ve ailevi bilgiler, aylık gelir ve gider bilgileri, varsa sürdürdüğü iktisadi faaliyet ile ilgili bilgiler ve son olarak da talep edilen krediye ilişkin bilgiler (talep edilen kredi tutarı, aylık taksitler, vade adedi, talep edilen kredi türü, kredi almadaki amacı, varsa daha önce aldığı krediler) yer almaktadır. Böylelikle bu birebir görüşmeler esnasında, ihtiyaç sahibinin aylık yapabileceği geri ödeme miktarı ve en fazla ne kadar kredi alabileceği hususları da karara bağlanmış olmaktadır.

Kredi başvuruları ilgili şubenin direktörüne (şube müdürü) yapılmakta, direktör ve saha sorumlusunun krediyi talep eden kişiye yaptıkları ziyaret sonrasında kredinin kabulü veya reddi konusu açıklık kazanmaktadır. Kredinin kabul edilmesi durumunda kredi banka havalesi aracılığıyla ilgili kişiye ulaştırılmaktadır. Kişinin krediye başvurmasından onaylanmasına kadar geçen süreç 4 ile 7 gün arasında değişmekte ve kredinin onaylanmasından sonra 3 hafta içerisinde saha sorumluları krediyi alanları bir kez daha yerlerinde ziyaret ederek, kredinin alınan amaca uygun bir biçimde kullanılıp kullanılmadığını kontrol etmektedir.

Kredilerin geri ödenmeleri ise Maya ofislerinde nakit işlemleri yapılmadığı için bankalar aracılığıyla gerçekleştirilmekte, böylelikle önemli bir kısmının bankalar



gibi formel kredi merkezleri ile hiç tanışıklığının olmadığı kredi müşterilerinin bu sistem ile de yaklaşması sağlanmaktadır. Kredi müşterilerinin kredilerin geri ödemelerinde banka şubelerini kullanmaları dolayısıyla kendilerine ek bir külfet getirilmemektedir. Geri ödemeler hususunda hassas davranan kişilerin kredilerden tekrar yararlanmak istemeleri halinde ve ihtiyaç doğrultusunda, kullanabilecekleri maksimum kredi miktarları ilk kullandıkları kredinin %25'i tutarında arttırılmaktadır. Maya tarafından kredilerin geri ödemeleri için talep edilen faiz oranları bankaların bireysel kredi ya da ihtiyaç kredisi oranlarının her ne kadar bir miktar üzerinde seyretse de, bu faiz oranları Maya işletmesinin finansal anlamda kendi kendine yeterli bir seviyeye ulaşabilmesi için minimum seviyelerde hesaplanmaktadır. Ayrıca, bankalardaki bireysel ihtiyaç kredilerinde her ne kadar faiz oranları bir miktar düşük görünse de, kredinin onaylanmasından sonra talep edilen işlem ve dosya masrafı adı altındaki azımsanmayacak meblağlar da faiz oranlarına dağıtıldığında, aslında neredeyse başa baş bir seviyenin gözlemlendiği ortaya çıkmaktadır. Bu hususta tüm bunlara ilave olarak, dünyadaki mikrofinans uygulamalarında da kredi geri ödemelerinde talep edilen faiz oranlarının bankacılık kesiminde bireysel ihtiyaçlar için verilen kredilerin geri ödemelerinde istenen faiz oranlarından daha yüksek olduğunu belirtmekte yarar görmekteyiz.

### **II.3.2.2. Sunulan Kredi Tipleri**

Dayanışma grubu kredisi, bireysel kredi ve ihtiyaç kredileri olmak üzere üç tip kredi ihtiyaç sahiplerinin kullanımına sunulmaktadır.

#### **II.3.2.2.1. Dayanışma Grubu Kredileri**

Sistemde %90'lara varan yoğunlukta en yaygın olarak kullanılmakta olan kredi tipi dayanışma grubu kredileridir. Söz konusu krediden yararlanabilmek isteyen bireylerin 3-10 kadından oluşan ve birbirlerini tanıyan bir grup oluşturmaları durumunda başvuruları dikkate alınmaktadır. Programa ilk başlanıldığı dönemlerde 50 YTL ile 500 YTL arasında değişen miktarlarda verilen bu kredi tutarı zaman içerisinde iki kez revize edilmek suretiyle, alt sınır 100 YTL'ye üst sınır ise 750YTL'ye daha sonra ise alt sınır aynı kalmak kaydıyla üst sınır 900 YTL'ye çıkarılmıştır. İkinci defa ve sonraki seferlerde kredi talep edildiğinde, verilen kredi miktarı talebe ve ihtiyaca göre bir önceki miktarın %25'i kadar artabilmektedir. Grup kredilerinin 3 ile 12 ay arasında değişen vadelerde geri ödemeleri yapılmakta ve söz konusu ödemeler aylık olarak gerçekleştirilmektedir.

Benzer sosyo-ekonomik yapıda olan bireylerin tanıdıkları ve güvendikleri kişilerle bir araya gelerek oluşturdukları gruplar, grubu oluşturan bireyler arasında iktisadi ve sosyal açıdan önemli bir dayanışma vesilesi olmaktadır. Grup üyelerinin borçların geri ödenmesinde müteselsil sorumlulukları nedeniyle sistem kendi içsel kontrolünü kendisi yaptığından, kağıda ve belgelere dayalı hukuki ya da maddi teminata gerek kalmamaktadır. Ayrıca grubun her bir üyesinin talep ettiği kredinin %10'unu kredinin geri ödemelerinin tamamlanması aşamasında geri almak üzere grubun ortak hesabına yatırması neticesinde grup için bir zorunlu tasarruf hesabı oluşturulmaktadır.

#### **II.3.2.2.2. Bireysel Krediler**

Grup içerisinde yer alırken daha iyi iş fırsatlarını değerlendirmek için grup kredilerinin öngördüğünden daha yüksek meblağlarda ek krediye ihtiyaç duyan bireylerin söz konusu ihtiyaçlarının karşılanabilmesi amacıyla 100 ile 2000 YTL arasında değişen meblağlarda bireysel kredilerden yararlandırılmaktadır. Kredilerin geri ödemeleri hususunda temkinli davranan ve ödemeleri aksatmayan mevcut grup üyeleri için bireysel kredilerin üst sınırı 2.500 YTL'ye kadar çıkarılmaktadır. Bu kredilerde birey, diğer grup üyelerini teminat gösterebileceği gibi, grup oluşturamayan ihtiyaç sahibi kadınlardan bordrolu kefil, altın, döviz ya da bazı durumlarda makine- araç rehni de teminat olarak kabul edilmektedir. Geri ödemeler yine aylık olarak yapılırken vadeler 3 ile 12 ay arasında değişmektedir.

#### **II.3.2.2.3. İhtiyaç Kredileri**

Grup kredileri olarak kredi geri ödemelerini düzenli olarak gerçekleştiren, ancak iş, gıda, sağlık, çocuk eğitimi, faturaların ödenmesi gibi acil giderlerinin desteklenmesi için ek krediye ihtiyaç duyan bireylere en az 100 YTL en fazla 500 YTL olarak belirlenen meblağlarda krediler verilmektedir. Geri ödemeler yine aylık olarak yapılırken vadeler 2 ile 6 ay arasında değişmektedir.

#### **II.3.2.3. Proje Performansı**

İlk defa Haziran 2002'de başlatılan Maya Mikrokredi organizasyonu kapsamında günümüze kadar yaklaşık 4956 defa kredi dağıtılmıştır. Aktif üye sayısı kümülatif 4457 olarak hesaplandığına göre, her bir üyenin ortalama 1,11 kez kredi kullandığını söyleyebiliriz.

**Tablo 11: MAYA Mikrokredi İşletmesi Kredi Performansı**

	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Aktif Üye Adedi</b>	37	372	1058	1301	1689
<b>Grup Adedi</b>	7	102	263	340	464
<b>Kredi Bakiyesi</b>	13.176,51 YTL	193.117,71 YTL	563.223,52 YTL	590.019,75 YTL	748.973,94 YTL
<b>Verilen Kredi Adedi</b>	46	699	1398	1315	1498
<b>Verilen Kredi Meblağı</b>	18.075,00YTL	387.975,00YTL	1.181.009,00YTL	1.172.475,00YTL	4.077,816 YTL
<b>Ortalama Kredi Meblağı</b>	392,93YTL	555,04YTL	844,78YTL	891,62YTL	823YTL
<b>Gecikme Oranı</b>	%0	%0	%1,51	%5,2	%6,6
<b>Ayrılan Üye Adedi</b>	0	51	210	473	158

**Kaynak:** Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı Maya Mikrokredi Destek İşletmesi 2005 Faaliyet Raporu. 2006 verileri ilgili kuruluş tarafından e-mail yoluyla elde edilmiştir. (25.04.2006)

Proje performansı hususunda gösterge niteliği taşıyabilecek önemli bir kriter, kredilerin geri dönüş oranıdır. Bu kriter açısından Maya'nın mikrokredi uygulaması değerlendirildiğinde yüksek bir geri dönüş performansının sergilendiği anlaşılmaktadır. Ancak, ilk iki yıl kredi geri ödemelerinde hiç fire yaşanmazken, kullanıcı sayısı arttıkça bu oranın %95'ler seviyesine gerilediği görülmektedir.

Kredi kullanıcılarının sektörel dağılımını incelediğimizde %66'sının ticaret, %26,3'ünün üretim, %7,1'inin hizmet, %0,4'ünün ihtiyaç ve %0,2'sinin hayvancılık kesiminde yer aldığı görülmektedir.

Kredilerin işyeri dağılımlarına baktığımızda %73,9'unun evlerinden, %17,2'sinin dükkandan, %4,3'ünün tezgahtan, %4,2'sinin pazardan ve %0,4'ünün atölyeden iş yaptıkları gözlemlenmiştir.

Kredi kullanıcılarının eğitim durumlarının dağılımlarına baktığımızda ise %42,8 ile ilkokul mezunları ilk sırayı alırken %28,0'ini lise, %11,4'ünü ortaokul, %10,1'ini okuryazar olmayanlar oluşturmaktadır.

### II.3.3. Karaman Mikrokredi Uygulaması

Karaman mikrofinans uygulamasında hedef kitle, Marmara bölgesi uygulamasında olduğu gibi, geleneksel bankacılık sistemi dışında kalan yoksul kesimdir. Bu da Marmara bölgesindeki uygulamada olduğu gibi grup esasına dayalıdır.

Projede yoksulluğun yoğun olarak görüldüğü kent merkezleri ve kırsal bölgelerde yaşayan dar gelirli ve ekilebilir bir tarım arazisi bulunmayan kadınlara kredi imkanları sağlanmaktadır. Böylelikle bir yandan kadın girişimciliğine destek olunurken, diğer yandan kadının hem aile hem de bulunduğu toplum içerisindeki sosyal statüsünün gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Bölgedeki mikrokredi kullanıcılarıyla yapılan görüşmelere dayanarak söylenebilir ki; özellikle kredilerin geri ödemeleri için yapılan haftalık toplantılar kredi kullanıcılarının bir araya gelmeleri için bir vesile oluşturmakta ve daha önce sosyal bir olay için bir araya gelmemiş gruplara bu kültür kazandırılmaktadır. Ayrıca kredi alabilecek konumdaki kadınlara verilen bir haftalık eğitim sayesinde, okuma-yazma bilmeyen bireylere kendi isimlerini yazabilmeleri öğretilmekte ve onlara başarıya ulaşmanın yollarıyla, birlik, cesaret, çok çalışma ve disiplin gibi konularda seminerler verilmektedir. Böylece, haftada bir yapılan bu toplantılar sadece kredi geri ödemelerinin alındığı mekanlar olmanın çok daha ötesinde, sosyal alanlar olarak hizmet vermektedir.

Geri ödemelerin 46 haftada tamamlandığı sistemin haftalık esasa göre programlanmış olması, başarısındaki en temel öğelerden biri olarak değerlendirilmektedir. Çünkü daha önce hiç düzenli gelire sahip olmayan dar gelirli kesimin marjinal tüketim eğilimi çok yüksek olduğundan, eline geçen meblağları harcama temayülü normal gelirli bireylere göre daha fazla olacaktır. Nitekim Bangladeş'te faaliyet gösteren Grameen Bank'ın kuruluş aşamalarında operasyonel maliyetleri düşüreceği göz önüne alınarak 15 günlük ve bir aylık geri ödeme periyotları denenmiş fakat başarılı olunamamıştır.

Bu şekilde kısaca değindiğimiz Karaman mikrofinans uygulamasında, bireylere “temel kredi”, “girişimci kredisi” ve “mücadeleci birey kredisi” olmak üzere üç farklı türde kredi ürünü sunulmaktadır (Oktayer, Çak, 2007).

Temel kredi: Kredi uygulamasından yararlanmak isteyen dar gelirli bireylere, gelir getirecek herhangi bir ekonomik faaliyette bulunmaları için verilen ve grup esasına dayanan en yaygın kredi türüdür. Söz konusu kredi 100 ile 700 YTL arasında değişen tutarlarda verilmekte olup, sistemin özünü teşkil etmektedir.

Girişimci kredisi: Temel krediyi alanlar arasından, ticari potansiyel gösteren, başarılı olma yolunda önemli adımlar atmış ve bunu kanıtlamış kredi kullanıcılarına, birinci yıldan sonra, her yıl tutarı en fazla 1000 YTL arttırılarak verilen kredi türüdür.

Mücadeleci birey kredisi: Cadde ve sokaklarda diğer insanlardan para talep ederek geçimini sürdüren ve aşırı derecede yoksul olduğu tespit edilen bireylere verilen kredi türüdür. Kadın ve erkek ayrımı yapılmaksızın verilen bu kredi türünde geri ödeme yapılması, geri ödemenin zamanı ve miktarı krediyi alan mücadeleci bireyler tarafından belirlenir. 50 ile 100 YTL arasında verilen bu krediler, geri ödemenin başarıyla tamamlanması durumunda % 100 oranında arttırılmak suretiyle yenilenir.

### **Proje Performansı**

Karaman mikrofinans projesinde, uygulamanın başladığı 2003 yılından günümüze kadar geçen süreçte, alınan kredilerin kullanım alanları ortalama 7 sektör etrafında yoğunlaşmıştır. Söz konusu dağılıma baktığımızda, dağıtılan kredilerin dörtte birinden fazlasının dükkanda yürütülen faaliyetler çerçevesinde kullanıldığı görülmektedir. Yine kredilerin kullanımını bakımından işleme ve üretim faaliyetleri, iş ve ticaret ağırlıklı faaliyetler, evcil hayvan yetiştirilmesi önemli bir paya sahiptir. Hizmetler sektöründe gerçekleştirilen faaliyetlerle seyyar satıcılığın toplam içindeki nispi önemi giderek azalırken, zirai faaliyetler kredi alanların en az yöneldikleri sektör türü olarak karşımıza çıkmaktadır.

2003 yılından günümüze kadar yaklaşık 4500 bireyin yararlandığı sistemde, şimdiye kadar 5.589.983 YTL tutarında kredi dağıtılmış ve kredilerin geri ödemelerinde %100 başarı sağlanmıştır.

Bangladeş'teki Grameen Bank uygulamasındaki neredeyse tüm ayrıntıların kopya edildiği Karaman'daki uygulama tüm bu benzerliklerin yanında, küçük bir takım farklılıklar da içermektedir. Grameen Bank Bangladeş'in Genel Müdür Yardımcılığını da yapmış ve Türkiye Grameen Bank Karaman Proje Genel Müdürü Shamsul Alam Khan Chowdury'nin belirttiğine göre bunlardan en önemlileri, krediye kabul edilebilme ön koşulları ile ilgili farklılıklardır. Örneğin Bangladeş'te yarım hektardan daha az tarım arazisi olanlar topraksız kişiler olarak kabul edilip kendilerine grup kurma olanağı sağlanırken, Karaman'daki uygulamada bu sınır 20 dönüm tarım arazisi şeklinde uygulanmaktadır. Bunun yanı sıra, Bangladeş'te kiracı konumunda neredeyse kimse olmadığı için krediler genelde ev sahiplerine verilirken, Türkiye'de kiracılığın yaygın olmasından ötürü, kiracılar da hizmetten yararlandırılmaktadır.

Uygulamadaki bir diğerk farklılık ise kredilerin özellikleriyle ilgilidir. Bangladeş'teki sistemde verilen kredinin %5'i sistem içerisinde zorunlu ve özel tasarruf olarak tutulmakta iken, Karaman'daki sistemde bu şekilde bir uygulama söz konusu olmamaktadır. Sözelimi, onaylanan kredi miktarı 1000 YTL ise, bu meblağın 25 YTL'si zorunlu ve 25 YTL'si özel tasarruf olarak sistem içerisinde tutulmaktadır.

Uygulamadaki diğerk bir farklılık ise ülke koşullarındaki değişikliklerden kaynaklanmaktadır. Şöyle ki, "Bangladeş'te hava yumuşak. Yılın çoğu zamanı yağmur yağıyor. Bu yağmur ziraat için çok önemli. Yoksul insanlar yılın her zamanı çalışabilir; bunların çalışması için hava durumu önemli değil. Türkiye'de bir işçi çoğu zaman kar yağması sebebiyle, karın altında kalıyor ve o zamanlarda genelde iş olmuyor. Mikrofinansı devam ettirmek için yılın her zamanı çalışmak önemli, çünkü paranın geri ödenmesi gerekli. Mikrofinans bu yoksulların üzerine yük olabilir." (İslam, 2006:171)

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### KARAMAN İLİ İLE İLGİLİ BİLGİLER VE MİKROKREDİ UYGULAMALARI

#### III.1. KARAMAN İLİ GENEL BİLGİLER

##### III.1.1. Konum

Ülkemizde illerin çok geniş bir coğrafyaya sahip olması, sayılarının son yıllarda artması ve yönetim ölçeğinin giderek büyümesi gibi nedenlerle bölgesel gelişmişlik farklılıklarının ve yöresel geri kalmışlıkların giderilmesinde sadece ulusal planlar ve bölge planları yapmak yeterli olmamaktadır.

Bölgesel önceliklere dayalı devlet destek ve yardımları uzun yıllar sürdürülmüş olmasına rağmen, bölgelerarası farklılıkları gidermede başarılı olunamadığı görülmektedir. Başlangıçta önemli mesafeler alınmasına rağmen, belli bölgelerde uygulanan Kalkınmada Öncelikli Yörel politikaları ve Acil Destek Programları beklenen gelişmeyi sağlayamamıştır. Bölgesel dengesizliklerin giderilememiş olmasında etken olan faktörlerden biri kaynak yetersizliği ise, diğeri mevcut kaynakların bölge ve il düzeyinde rasyonel bir gelişme planlamasına dayalı olarak kullanılmamasıdır. Devlet yardımları illerde ekonomik ve sosyal tüm sorunları çözecek sihirli araçlar olarak görülmekte ve yerel sorunların sadece teşvikler kullanılarak çözüleceğine inanılmaktadır.

Kentlerde hem çevresel hem de insani ve sosyal faktörleri göz önüne alan, sosyo-ekonomik gelişmeye yol gösteren planlama ve düzenleyici politikalara bugün çok daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Kurulu çevrenin fiziksel, sosyal ve mekansal düzenlenmesini yapmaya dönük bir faaliyet olan planlama çağdaş yönetimlerin kullandığı rasyonel düzenleme araçlarından biridir. İl gelişme planı, kamu yöneticilerine geleceğe dönük bir perspektif oluşturma ve yeni fikirlerin projelendirilmesine imkân sağlayacaktır. Planlama, ilin gelişmesinde ivme yaratan, sinerjiyi en çoklaştıran ve potansiyeli harekete geçiren “stratejik planlama” olmalıdır. Sanayiye tarım toprağı vasfını yitirmiş araziler üzerinde kuran ve uzak kent mekânlarına yayan, çevre ve mekan kalitesini iyileştiren, öte yandan yüksek katma değer yaratan, teknolojik gelişmenin odak noktasında olan, dışsallıklar yaratan, birden fazla sektöre taşan etkiler yaratabilecek yatırım projeleri ile desteklenmiş stratejik il planlaması, gelecekte yaşanabilir bir kent formu oluşturmak isteyen yerel yönetimlere yol gösterecektir.

### III.1.2. Karaman İlinin Sosyoekonomik Yapısının İncelenmesi

İl'in mevcut durum analizi, sırasıyla; sosyo-ekonomik, kurumsal, çevre ve mekan, teknik alt yapı başlıkları altında bu bölüm içerisinde yapılmaktadır. İl'in özelliklerini daha iyi ortaya koyabilmek için, Türkiye ve bölge ile ilgili karşılaştırmalara yer verilmiştir. İl'in ekonomik yapısı iktisadi faaliyet kollarına göre Tablo 12'de, İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırmasına göre seçilmiş göstergeler itibariyle durumu ise Tablo 10'da gösterilmektedir.

**Tablo 12.** İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Türkiye ve Karaman'da Gayri Safi Yurtiçi Hasılanın Dağılımı, 1987 Yılı Fiyatlarıyla, 2001

İktisadi Faaliyet Kolları	Türkiye			Karaman		
	Değer (Milyon TL)	Sektör Payları (%)	Gelişim Hızı (%)	Değer (Milyon TL)	Sektör Payları (%)	Gelişim Hızı (%)
1. Tarım	14.923.099	13,6	-6,5	191.787	51,3	-5,7
Çiftçilik-hayvancılık	13.898.347	12,6	-6,6	189.728	50,7	-5,8
Ormancılık	655.708	0,6	-8,1	1.786	0,5	8,5
Balıkçılık	369.045	0,3	2,5	273	0,1	-16,8
2. Sanayi	31.206.752	28,4	-7,5	51.016	13,6	-5,1
Madencilik	1.497.560	1,4	-8,8	2.100	0,6	-25,0
İmalat sanayii	25.973.974	23,6	-8,1	35.183	9,4	0,3
Elektrik gaz ve su	3.735.218	3,4	-2,1	13.734	3,7	-13,4
3. İnşaat sanayi	5.662.277	5,2	-5,5	16.511	4,4	-12,3
4. Ticaret	24.096.167	21,9	-9,4	27.764	7,4	-7,4
Toptan ticaret	19.787.607	18,0	-12,8	24.262	6,5	-8,5
Otel lokanta hizmetleri	4.308.560	3,9	9,9	3.502	0,9	1,3
5.Ulaştırma ve haberleşme	14.820.119	13,5	-5,3	40.518	10,8	-6,1
6.Mali kuruluşlar	2.666.123	2,4	-9,9	3.730	1,0	-0,3
7.Konut sahipliği	5.768.747	5,2	2,1	15.083	4,0	2,2
8.Serbest meslek ve hizmetler	2.484.215	2,3	-7,6	4.966	1,3	-4,3
9.(-) İzafi banka hizmetleri	2.113.746	1,9	-11,7	2.870	0,8	-1,5
10.Sektörler toplamı	99.513.753	90,6	-6,9	348.505	93,2	-5,8
11.Devlet hizmetleri	5.045.083	4,6	1,6	16.929	4,5	1,9
12.Kâr amacı olmayan hizm. kur.	412.061	0,4	0,2	719	0,2	-14,9
13.Toplam (10+11+12)	104.970.897	95,5	-6,5	366.153	97,9	-5,5
14. İthalat vergisi	4.914.440	4,5	-25,1	7.841	2,1	-24,1
15.GSYİH (Alıcı Fiyatlarıyla) (13+14)	109.885.336	100,0	-7,5	373.994	100,0	-6,0

**Kaynak:** [www.die.gov.tr](http://www.die.gov.tr)



İktisadi faaliyet kollarına göre yapılan sınıflandırmaya göre, Karaman'da Tarım sektörü, 2001 yılı il GSYİH'sı içinde % 51,3 ile en büyük payı almaktadır. Çiftçilik ve hayvancılık ise il ekonomisinde ve tarım sektörü içinde ilk sırada yer almaktadır. Karaman, genelde tarım ve sanayi ağırlıklı bir ekonomik yapıya sahiptir. 1987 yılında tarım sektörünün İl GSYİH'sı içindeki payının % 68,9, 1995 yılında %5,6 ve 2001 yılında % 51,3 olduğu göz önüne alınırsa, tarım sektörünün zaman içinde GSYİH içindeki payının azaldığı görülmektedir. Tarım sektörünün 1987-2000 arası ortalama büyüme hızı % 1,6; sanayi sektörünün aynı dönemde büyüme hızı %9,6; hizmetler sektörünün ise % 9,5'tir. Tarım sektörünün GSYİH'sı değer olarak 1987'de 172 trilyon iken 2001 yılında 191 trilyona çıkmış olmasına rağmen oransal olarak düşmesindeki esas etken diğer sektörlerdeki hızlı artıştır. Sanayinin il GSYİH'sı içindeki payı 1987 yılında % 8,5; 1995 yılında % 15,8 ve 2001 yılında %13,6'ya yükselmiştir.

**Tablo 13.** İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırmasına Göre Seçilmiş Göstergeler

GÖSTERGELER	KARAMAN	KONYA	TÜRKİYE	İBBS- Düzey 2
Demografik göstergeler				
Nüfus (Toplam, 2000)	243.210	2.192.166	67.803.927	2.435.376
Kentsel nüfus	139.912	1.294.817	44.006.274	1.434.729
Kırsal nüfus	103.298	897.349	23.797.653	1.000.647
Nüfus artış hızı (1990-2000, Yıllık, ‰)	12,24	22,37	18,28	21,31
Kentsel nüfus artış hızı (1990-2000, ‰)	27,70	29,59	26,81	29,40
Kırsal nüfus artış hızı (1990-2000, ‰)	-5,49	12,80	4,21	10,75
Ekonomik ve mali göstergeler				
Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (Cari fiyat, Milyon TL, 2001)	597.389.73 9	4.237.395. 803	178.412.438. 499	4.834.785.54 2
Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (1987 fiyat, Milyon TL, 2001)	373.994	2.272.249	109.885.336	2.646.243
Kişi başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (1987 sabit fiyat, TL, 2001)	1.526.032	1.009.568	2.600.082.17 2	1.060.283
Kişi başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (Dolar, 2001)	2.012	1.554	2.146	1600
Kamu yatırım harcamaları (Cari fiyat, Milyon TL, 2001)	3.709.000	31.843.000	6.569.160.00 0	35.552.000
Kişi başına kamu yatırım harcaması (Milyon TL, 2000)	195	119	248	157
Genel bütçe gelirleri (Cari fiyat, Milyar TL, 2001)	24.743	318.870	51.784.579	343.613
Teşvik belgeli yatırımlar (Cari fiyat, Milyar TL, 2001)	6.118	119.174	10.600.519	125.292
Toplam tarımsal üretim değeri (Cari fiyat, Milyon TL, 2000)	322.590.90 9	1.262.518. 554	26.750.350.5 95	1.585.109.46 3

Tablo 13'ün Devamı

Toplam banka mevduatı (Cari fiyat, Milyar TL, 2000)	62.786	549.723	63.648.625	612.509
Kişi başına banka mevduatı (Cari fiyat, Milyon TL, 2000)	258	251	938,7	251,5
Toplam banka kredileri (Cari fiyat, Milyar TL, 2000)	20.720	205.986	29.875.467	553.400
Kişi başına banka kredisi (Cari fiyat, Milyon TL, 2000)	85,2	94	706,3	222,2
Sosyal göstergeler				
Okul öncesi okullaşma oranı (2001/2002, %)	6,9	3,7	6,2	4,0
İlköğretim okullaşma oranı (2001/2002, %)	89,4	80,3	98,0	81,2
Orta öğretim okullaşma oranı (2001/2002, %)	33,5	29,8	36,9	30,1
Mesleki ve teknik lise okullaşma oranı (2001/2002, %)	17,2	13,3	20,5	13,7
Hekim başına nüfus (2000, kişi)	1.091	1.219	787	1.205
Diş hekimi başına nüfus (2000, kişi)	6.573	6.643	4.514	6.636
Sağlık memuru başına nüfus (2000, kişi)	1.273	1.931	1.531	1.837
Hemşire başına nüfus (2000, kişi)	1.294	1.557	977	1.526
Ebe başına nüfus (2000, kişi)	1.474	2.205	1.633	2.101
Toplam sigortalı sayısı (2000, kişi)	40.439	292.488	12.041.323	332.927
Emekli aylığı alanların sayısı (2000, kişi)	16.759	139.796	5.964.565	156.555
Yeterli içme suyu olan kırsal yerleşim yerlerinin oranı (2000, %)	91	91	86	91
Kırsal yerleşim yerlerinde asfalt yol oranı (2000, %)	77,1	70,3	45,2	71,6
10 000 kişiye düşen özel otomobil sayısı (2000)	544	505	652	509
Kişi başına elektrik tüketimi (Kilowatt/saat, 2000)	875	1.307	1.433	1.264

**Kaynak:** [www.dpt.gov.tr](http://www.dpt.gov.tr)

Ulusal Kalkınma Planı kapsamındaki İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırmasında, Karaman, Batı Anadolu Bölgesi içinde, Konya alt bölgesinde, Konya iline komşu bir ildir. Düzey-3 kapsamındaki bu illerin 2001 yılında sabit fiyatlarla Türkiye GSYİH'sı içindeki payı % 2,4'tür. Aynı yılda, 1.600 dolar tutarında kişi başına GSYİH'a sahip olan bölge, kişi başına gelir göstergesinde, Türkiye (2.146 dolar) ortalamasının altında bir gelişmişlik düzeyine sahiptir. Karaman İli kişi başına 2.012 dolar ile Konya ortalamasının üzerinde, Türkiye ortalamasının altındadır. 2000 yılı iller GSYİH sıralamasında 81 il içerisinde 26. sırada yer almıştır ([www.dpt.gov.tr](http://www.dpt.gov.tr)).

Bölge Birimleri Sınıflandırmasındaki yeri itibariyle en düşük nüfus artış hızına (1990-2000 döneminde ‰ 12,24) sahip olan Karaman'da, kentsel nüfus artış hızı (1990-2000 döneminde 27,70) bölge ortalamasının (‰ 29,40) ve Konya ortalamasının

(% 29,59) altındadır. İl'in kırsal nüfus artış hızı negatif olup, nüfus göç etmektedir. Bu da göstermektedir ki Konya ve Türkiye ortalamalarının altında olan kırsal nüfus artış hızı kırsal kesimden kentlere göç olgusunu haklı çıkarmaktadır. Ayrıca il dışından da kentlere göç söz konusudur.

Sosyal göstergelere bakıldığında; okul öncesi (% 6,8), ortaöğretim (% 33,5), ilköğretim (% 89,4) ve mesleki ve teknik eğitim (% 17,2) okullaşma oranlarında bölge ortalamaları ile karşılaştırıldığında olumlu bir tabloya sahiptir. Ancak Türkiye ortalamaları ile karşılaştırıldığında ise okul öncesi okullaşma oranı dışında diğer öğretim kurumları açısından Türkiye ortalamasının altındadır.

Sağlık göstergelerinde ise sağlık personeli başına düşen nüfus bakımından Konya ve Bölge ortalamalarının üzerinde bir konuma sahiptir. Ancak hekim başına, diş hekimi başına ve hemşire başına düşen nüfus bakımından Türkiye ortalamasının altındadır.

İl'de yeterli içme suyu olan kırsal yerleşim yerlerinin oranı % 91; bu yerleşim yerlerinde asfalt yola sahip olanların oranı % 77,1'dir. Kişi başına 875 kilowatt/saat olan elektrik tüketimi, 1.433 kilowatt/saat olan Türkiye 1.264 kilowatt/saat olan bölge ortalamasının altındadır. Kırsal yerleşmelerde asfalt yol oranı ve 10.000 kişiye düşen otomobil sayısı itibarıyla Konya'dan üst sırada yer alan Karaman, yeterli içme suyuna sahip kırsal yerleşim yerleri oranı olarak bölge ile aynı düzeyde, Türkiye ortalamasının (% 82) ise % 91 ile üzerindedir. Kişi başına elektrik tüketiminde ise bölge ve Türkiye ortalamasının oldukça altındadır. Karaman ili bu incelemeler ışığında kalkınmada öncelikli yöreler içerisinde girmiş ve daha fazla pay alabilmek için Konya gibi büyük bir ilin etkisinden kurtulmak için daha fazla yatırım gücünü çekecek, yeni faaliyet kollarını geliştirecek bir programdan yararlanmayı hedeflemiştir.

## **III.2. MİKRO KREDİLERİN YEREL KALKINMADA İSTİHDAMA ETKİSİ ÜZERİNE KARAMAN İLİNDE BİR UYGULAMA ÖRNEĞİ**

### YEREL GİRİŞİMLER BİLEŞENİ-ALT PROJE HAZIRLAMA FORMATI

1. ALT-PROJENİN ADI VE KONUSU: Projenin adı Sultan Çeyiz Beyaz iş, nakış, piko ve el işidir. Alt Proje yerel girişimlerin gelir getirici mikro ölçekli alt projeleri ile ilgilidir.

2. ALT-PROJENİN UYGULAMA YERİ: Alt projenin uygulama yeri:

Mevcut Durum: İş potansiyeli olarak şehir içi şehirdışı ve yurtdışı halkına yönelik Olup Çeyiz, Beyaz iş, nakış, piko ve el işi çeşitliliği ve daha değişik bir iş olması nedeniyle halkın yoğun talep edeceği ve daha iyi bir istihdam için dükkan ve malzemeye ihtiyaç duyulmaktadır.

3. ALT-PROJENİN AMACI VE GEREKÇESİ: Projenin hazırlanmasında fayda sahiplerinin mali durumlarının bugüne kadar müsait olmaması nedeniyle öğrenmiş olduğu çeyiz beyaz iş, nakış piko ve el işleri mesleğini öğrenmiş ve bununla ilgili ustalık belgesini almış ve İcra etmek ve ailesinin geçimini sağlamaktır. Ayrıca şehiriçi, şehir dışı ve yurtdışı halkı için yararlı faaliyetlerde bulunup hizmet etmektir. Bu mesleği yarınlar için El Ele Derneği ile birlikte koordineli olarak yapılacaktır.

5.PROJE YARARLANICI/YARARLANICILARI KONUSUNDA BİLGİLER: Bu proje de fayda sahibinin yaklaşık 15 yıldır bu işi başkalarının yanında usta olarak yapmaktadır. Böyle bir oluşumun içinde olması fayda sahibi için bir fırsat olacağı ve her türlü Çeyiz, nakış, piko ve el işi ürünlerini yapabileceği ve daha da çeşitlendireceği için şehiriçi, şehirdışı ve yurtdışındaki vatandaşlara hitap edecektir.

### 6.ALT-PROJENİN ÜRÜN:

Çeşitleri ve Miktarı: Bu proje ile halka vermiş olduğu ustalık hizmetinin yanında satış hizmetini de vermiş olacaktır. Projemiz daha çok üretime yönelik olup gelecek olan siparişlere göre işler açılacak ve Kısa bir süre içerisinde bulunduğu maddi sıkıntıdan da kurtulmuş olacaktır.

7. ALT-PROJENİN UYGULAMA AŞAMALARI: İşyerinin açılmasında izlenecek aşamalar;

1- Öncelikle İl içerisindeki konumuyla işlek olan bir yerde dükkân kiralınması,

2- Kiralanacak olan dükkânın tadilatı ve bakımı yapılarak hizmet verilecek hale getirilmesi,

3- Satış yapılacak ürünün dükkâna müşterinin görüp bilgi alabileceği şekilde dizayn edilerek müşteriye sunulması.

8.PROJENİN UYGULANMA YÖNTEM VE YÖNETİMİ: Yapılacak olan işin önemini halka bildirmek ve bilgilendirmektir. Yapacağı hizmeti ve ürünü halka göstermek amacıyla yöresel televizyonlara reklâm ve internet ve telefon aracılığı ile halkı bilgilendirmek.

#### 9.PROJENİN GELİR-GİDER ANALİZİ:

1-ALT-PROJENİN MALİYETİ: a.Malzeme alım bedeli: Malzeme adı/Miktar/adet/Kg. Birim fiyat tutar Malzeme alım bedeli : Zoje 5 İplik Overlok 1 Adet 750,00 YTL, Zoje Düz Dikiş Makinası 1 adet 450,00 YTL, Bernina Aurora 435 Piko Makinası 1 adet 3.250,00 YTL, 2 LT. Silter kazanlı Ütü 1 adet 350 YTL. Rüya Pike 50 Mt.13,50x 50 = 675,00 YTL, 90 Akfil 100 Mt. 2,20x100= 220,00 YTL, 240 Akfil 90 Mt. 4,60x90 = 414,00 YTL, İthal Saten 100 mt 2,50x100 = 250,00 YTL, 150 Alpaka Beyaz 50 mt. 3,00x50 = 150,00 YTL, Pamuk saten 60 mt. 4,20x 60 = 252,00 YTL K.D.Vergisi = 156,88 YTL. olarak TOPLAM 6.917,88 YTL.

#### 2- ALT PROJENİN GİDERLERİ:

1. Kira giderleri açılması planlanan işyerinin aylık kira bedeli 150,00 YTL. Bir ay içerisinde ödenecektir.

2. Elektrik ve su gideri: Aylık 75,00 YTL,

3. İşçilik gideri: (Part time 200,00 YTL. (Dükkanın tadilat ve bakımı) fayda sahibi kendisi yapacaktır.

4. Üretim malzeme gideri: 300,00 YTL

5. Vergi gideri: 20,00 YTL. Toplam Aylık Gider: 745,00 YTL olup Aylık Gelir: 1.700,00 YTL olarak hesaplanmıştır.

#### 3- ALT PROJENİN GELİRLERİ:

1- Satış gelirleri: Şehiriçi, şehirdışı ile yurtdışındaki halka ve bulunduğu yer itibariyle işlek olması nedeniyle Tahmini olarak aylık 1.700,00 YTL kazanılacağı düşünülmektedir. 50 adet Pike malzeme ve işçilik 850,00 YTL, 60 adet Dantel Yapımı malzeme ve işçilik 300,00 YTL, Beyaz (Delik) İşi 50 adet malzeme Ve işçilik 550,00

YTL. Aylık Gelir 1.700,00 YTL, Aylık Gider 745,00 YTL. Aylık Kar 955,00 YTL  
 Srap Özkaynak Proje Maliyeti 9.717,88 YTL. Alt-projenin bir fayda sahibi için geri  
 ödeme planı ödeme tarihi ödenecek miktar kalan miktar fayda sahipleri üzerinde karar  
 varıldığı şekilde, aşağıda belirtilen şekilde Ödenecektir. İlk yıl geri ödemesiz 9.717,88  
 YTL

2. Ödeme 2.429,47 YTL

3.Ödeme: 2.429,47 YTL,

4. Ödeme: 2.429,47 YTL.

5.Ödeme 2.429,47 YTL. 4 yıl içinde 4 eşit taksitte ödenecektir.

1.Aşamada dükkân kirası için gerekli olan kira bedeli 1.800,00 YTL ödenecek  
 (1.Hafta)

2. Aşamada işyerinin tadilatı, tezgah ve vitrin yapılması için gerekli olan mal-  
 zemelerin ve mobilyanın alınması için 1.000,00 YTL. (2. Hafta)

3.Aşamada işyerinde satış yapılabilecek malzemelerin temin edilmesi ve Satış  
 işleri için 6.917,88 YTL. (3. Hafta)

10. ALT PROJENİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNE AİT DEĞERLENDİRME-  
 LER:

İş potansiyelinin yüksek olduğu ve kişinin de 15 yıllık tecrübesinin vermiş ol-  
 duğu güvenden yola çıkarak kısa sürede daha yüksek bir iş istihdamı ile çalışacağına  
 inanıyoruz.

11.ALT- PROJENİN EKLERİ:

Alt projeyi yürütecek fayda sahibi adayların başvuru formları ve proje ile ilgili  
 diğer ekler dosyalarında mevcuttur.

## YEREL GİRİŞİMLER BİLEŞENİ - ALT-PROJE BAŞVURU FORMU

1. BAŞVURULAN ALT-PROJE KATEGORİSİ			
<input checked="" type="checkbox"/>	Gelir Getirici Alt-Projeler	<input type="checkbox"/>	İstihdam Eğitimi Alt-Projeleri
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	Geçici İstihdam Alt-Projeleri
<input type="checkbox"/>			Sosyal Hizmetler Alt-Projeleri
2. BAŞVURAN KİŞİ/KURULUŞ İSMİ			
3. BAŞVURULAN BİRİM/KURULUŞ			
4. BAŞVURU TARİHİ			
5. ALT-PROJENİN UYGULAMA YERİ			
İl	İlçe	Köy	Adres
	MERKEZ		
6. ALT-PROJENİN ADI VE KONUSU (ürün/hizmet/eğitim adını içerecek şekilde)			
SULTAN ÇEYİZ Çeyiz,Piko,Nakış, ve El işi			
7. ALT-PROJENİN UYGULAMA SÜRESİ			
5 (BEŞ) Yıllık			
8. VARSA, ALT-PROJE DANIŞMANLARININ İSİMLERİ (hizmet verecek kişiler/kuruluşlar)			
			Proje başvurusunda danışmanların özgeçmişleri var mı?
9. PROJEDE İŞBİRLİĞİ YAPILACAK KİŞİ VE YA KURULUŞLAR			
Yarımlar için El Ele Yard.Derneği			
10. FAYDA SAHİBİ SAYISI			
1	Bu hanelerdeki toplam nüfus?	5	Fayda sahiplerinin isim listesi ekli mi?
(hane sayısı olarak)		(Yok ise eklenmelidir)	
11. ALT-PROJENİN TOPLAM BÜTÇESİ (TL)			
9.717,88			
12. FAYDA SAHİPLERİNİN ALT-PROJEYE BİR KATKISI OLACAK MI? Ne kadar / Ne çeşit?			
0,00			
13. ALT-PROJE İÇİN SRAP'TAN TALEP EDİLEN TOPLAM MİKTAR (TL)			
9.717,88			
14. ALT-PROJE İÇİN SRAP DIŞINDA BİR DESTEK KAYNAĞI VAR MI? (varsa kaynağın adını ve katkı çeşidini / miktarını yazınız)			
yok			
15. ALT-PROJENİN YILLIK İŞLETME GİDERİ			
8.940,00 YTL			
(tam kapasite faaliyeti halinde)			
16. ALT-PROJE UYGULANDIĞINDA ELDE EDİLECEK ÜRÜNLER/SONUÇLAR/ ÇIKTILAR			
Ürün Çeşitleri	Yıllık Üretim Değeri (Fayda Sahibi Başına)	Aylık Gelir (Fayda sahibi Başına)	
Piko, Nakış, El işi ve çeyiz	20.400,00 YTL	1.700,00 YTL	
17. ELDE EDİLECEK ÜRÜNÜN YÖREDE VEYA YÖRE DIŞINDA ALICILARI KİMLERDİR? ÜRÜNE TALEP MİKTARI NEDİR?			
ŞEHİRİÇİ,	40 adet	Pike dikimi	40 dantel, 10 Beyaz işi
ŞEHİRDİŞİ,	5 adet	Pike dikimi	10 adet beyaz işi
YURT DIŞI	30 adet	Beyaz işi	5 pike , 20 dantel yapımı
18. ALT-PROJEDE KULANILACAK GİRDİLER/ MAL-ZEMELER NEREDEN, NE ZAMAN TEMİN EDEİLECEK?			
			Proje kabulünden hemen sonra uygun fiyatı veren firmalardan Temin edilecektir.
19. ALT-PROJE İÇİN ÖNGÖRÜLEN BAŞLANGIÇ TARİHİ/ZAMANI			
21.07.2008			

## BAŞVURU FORMU – 2. BÖLÜM

### 20. ALT-PROJENİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ VE SÜREKLİLİĞİ HAKKINDA BİLGİLER

Yapacağı işin rına girmesi	sürekli ola- ve bu işi	rak ihtiyaç başkalarının	duyulan ve aranan meslek grupla- yanında yapmış olmasıdır.
-------------------------------	---------------------------	-----------------------------	---

### 21. ALT-PROJE YÖRE İÇİN UYGUN MU? NEDEN?

Uygundur.
-----------

### 22. BAŞVURU SAHİPLERİNİN ALT-PROJEYİ YÜRÜTECEK BİLGİ/ TECRÜBELERİ YETERLİ Mİ? DEĞİLSE, NE TÜR DESTEK İLE YÜRÜTEBİLİRLER?

Yeterlidir.	Bilgi ve dene- yimi vardır.
-------------	--------------------------------

### 23. BAŞVURU SAHİPLERİNİN KENDİ ARALARINDA İŞBİRLİĞİ, DAYANIŞMA VE BORÇ ÖDEME ALIŞKANLIKLARI KONUSUNDA BİLGİLER. (Sadece Gelir Getirici

*projeler için yapılan başvurularda ve konu hakkında bir ön bilgi mevcut ise doldurulacaktır)*

Kendi işine ve sorun	Ailesine bağlı yaratmayacağı	olduğu ve	borcunu ödemedede herhangi bir
-------------------------	---------------------------------	-----------	--------------------------------

### 24. PROJE KONUSUNDA İLAVE BİLGİ VE AÇIKLAMALAR ?

Proje sayesinde yeni bir ve kendi geçi-	de yeni bir mini yürüte-	İş imkanına cektir.	kavuşmuş olacak hemde ailesinin
--	-----------------------------	------------------------	---------------------------------

23. ve 24. sorular SYDV tarafından doldurulacaktır



### III.3. GİRİŞ

#### III.3.1. Konunun Önemi

Tarım sektöründeki insanların yaşam standartlarının iyileştirilmesi ve sektördeki sorunların ortadan kaldırılmasını hedefleyen projelerde erkek gruplarıyla çalışılmış, nüfusun diğer yarısını oluşturan ve tarımsal faaliyetlerde erkeklere oranla daha aktif rol alan kadınlar ihmal edilmişlerdir. Uygulanmış olan farklı kalkınma projelerinde cinsiyet kavramına yer verilmiş olsa da bu kavramın yeterince anlaşıldığı ve istenilen başarının yakalandığı söylenememektedir. Bu durum istemsiz de olsa cinsiyet ayrımcılığını arttırmakta ve kırsal nüfus içinde var olan eşitsizlik sorunlarının devamına neden olmaktadır (Yunus, 1999:8).

Kırsal kesimde kadın ve erkek çiftçilerin toprak varlığı ve toprak kullanımıyla ilgili olarak yaşadığı sorunlar ortak olsa da, geleneklerin etkisiyle kadınlar erkeklere göre dezavantajlı durumdadırlar. Geleneklerin dışında birçok faktör tarımda cinsiyet ayrımcılığını etkilemektedir. Bu olumsuz etkiler sonucunda kadınların hem tarımda taşıdıkları yük giderek artmakta hem de gerekli kaynaklara ve yardımlara ulaşmalarında eşitsizlikler ortaya çıkmaktadır.

Oysa bir haneye kadın aracılığıyla giren para, erkek aracılığıyla giren paraya oranla ailenin bütününe daha çok yarar sağlamaktadır. Buna rağmen kırsal kesimi ekonomik olarak kalkındırmayı hedefleyen birçok kalkınma planı kadınları ekonomik birer güç olarak kabul etmemektedir. Erkek gruplarıyla yapılan çalışmalar sonunda kırsal kesimde yaşayan nüfusun ekonomik gücündeki artış ailenin ekonomik durumuna direk olarak yansımamaktadır. Bunun en temel nedeni erkeğin önceliklerinin kadınlara göre farklılık göstermesidir. Oysa ekonomik gücü artan kadın ilk olarak çocuklarının beslenmesi ve eğitimi konularına öncelik vermektedir.

Hazırlanan kalkınma projelerinin hedef kitleleri kadar kullandıkları araçlar da projenin başarısında önemli roller üstlenmektedir. Tercih edilen araçlar, genellikle geri dönüşü beklenmeyen hibeler olmaktadır. Seçilen bu özellikteki araçlar yoksulluğun ve mevcut ekonomik sorunların ortadan kaldırılmasına yetmemektedir. Bu zincirin kırılmasında “Mikrokredi” önemli roller üstlenebilecek bir araç olarak gösterilmektedir. Mikrokredi, çok yoksul ailelerin üretici olmalarına veya çok küçük işletmelerini büyütmelerine yardımcı olmak amacıyla onlara küçük miktarlarda kredi veril-

mesi anlamına gelmektedir. Geleneksel resmi finans kuruluşlarına erişim olanağı bulunmayan yoksulların farklı finans ürünlerine gereksinim duydukları anlaşıldıkça, mikrokredi kapsamı, daha geniş bir hizmet yelpazesini (kredi, tasarruf, sigorta, vb.) içerecek şekilde değişmiştir (www.alomaliye.gov.tr). 1997 yılında Washington’da düzenlenen zirvede mikrokredi; gelir yaratmak, kendilerine ve ailelerine bakmalarına imkan sağlamak amacıyla yürütülecek istihdam projeleri için yoksul insanlara tahsis edilecek küçük miktarda kredi programı şeklinde tanımlanmıştır (Erdoğan, 2004:12).

Mikrokredinin diğer parasal desteklemelerden *en önemli farkı*, krediyi geri ödeme konusunda ısrarcı olunması nedeniyle kredi verilen kişilerin başladıkları ekonomik faaliyetleri sürdürmelerini sağlamasıdır. Bu fark; mikrokredinin temel prensiplerinden en önemlisini oluşturmaktadır. Mikrokredi, yoksulluğun önlenmesi için bireylerin; ödünç vermeden farklı finansal desteklere ihtiyaçları olduğunu savunmaktadır. Mikrokredi, yoksullara hizmet veren ekonomik sistemler kurmakta ve devamlı çalışan yerel finans kurumları oluşturmayı hedeflemektedir. Bu yönüyle mikrokredi; kırsal kadının kalkındırılmasında en uygun araçlar içerisinde yer almaktadır.

Mikrokredi yaklaşımı 1970’lerden bu yana değişik yerlerde uygulama alanları bulmuştur. Bangladeş başta olmak üzere, Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Brezilya, Bolivya, Nijerya, Hindistan, Güney Afrika, Kanada, Özbekistan, Dakar gibi farklı kültürel ve ekonomik düzeye sahip bölgelerde de uygulanmış ve başarılı sonuçlar elde edilmiştir. *Grameen Bank* Bangladeş’te, *ACCION International* Latin Amerika’da, *Deutsche Ausgleichsbank (DtA)* Almanya’da, *Calmeadow Vakfı* Kanada’da, *OECD* (Overseas Economics Cooperation Fund) Japonya’da, *SIDA* (Swedish International Development Cooperation Agency) İsveç’te, *NORAD* (Norwegian Agency for Development Cooperation) Norveç’te, *USAID* (United States Agency for International Development) Amerika Birleşik Devletleri’nde, *ADIE* (Association Pour Le Droit A L’initiative Economique) Fransa’da, *AIM* (Amanah Ikhtiar Malaysia) Malezya’da, *TSPI* (Tulay sa Pag-unlad, Inc) Filipinler’de mikro kredi konusunda çalışmaktadır. Bunların dışında *CGAP* (Consultative Group to Assist the Poorest), *FINCA* (Foundation For International Community Assistance), *ASHI* (The American Society of Home Inspectors), *Sewa* (Self Employed Women’s Association) mikrokredi konusunda öne çıkan organizasyonlar olarak gösterilmektedirler (www.omidyar.org/corp/).

Farklı bölgelerde sürdürülen bu mikrokredi programlarının, kadın müşterilerin kredi kullanımını konusundaki etkin rollerini arttırdığı belirtilmektedir.

Tüm bu çalışmalar; dünyada 60'tan fazla ülkede mikrokredinin özellikle kadınlar tarafından kullanımını sağlamaya yönelik olarak devam etmektedir. Günümüzde 7000'in üzerinde mikrokredi kuruluşunun, gelişmekte olan ülkelerde 16 milyonun üzerinde insana hizmet sunduğu Dünya Bankası raporlarında belirtilmektedir.

Mikrokredinin yoksulluğun ortadan kaldırılmasında ve kırsal kadının ekonomik olarak güçlendirilmesindeki önemini vurgulamak amacıyla 2005 yılı "Uluslararası Mikrokredi Yılı" olarak belirlenmiştir. Mikrokredi yılı için Birleşmiş Milletler tarafından belirlenmiş olan temel hedefler 5 maddede toplanmıştır. Bunlar şu şekilde sıralanmaktadır:

1. Mikrofinansman ve mikrokredinin Binyıl Kalkınma Hedefleri'ne (MDG) yapacağı katkıyı değerlendirmek ve teşvik etmek;
2. Mikrokredinin kalkınmanın ayrılmaz parçası olduğu konusunda halkı bilinçlendirmek;
3. Mikrokrediyi verebilecek finansal sektörleri teşvik etmek;
4. Finansal hizmetlere sürdürülebilir erişimi desteklemek;
5. Mikrokredinin kapsam ve başarısını genişletmek için stratejik ortaklıkları ve yenilikleri teşvik etmektir.

Günümüze kadar yapılan çalışmalar, mikrokredinin başta kadınlar olmak üzere tüm kullanıcılara ekonomik anlamda büyük kazançlar sağladığını ve sosyal anlamda kısa sürede kendi ayaklarının üzerinde durabilen kişiler haline geldiklerini kanıtlamaktadır. Kadınların motivasyonunu sağlamak için gereken koşulların erkek girişimciler için gerekenlerden farklı olduğu düşünüldüğünde mikrokredinin kırsal kadının ekonomik olarak güçlendirilmesinde kullanılabilir en önemli araçlardan biri olacağı ifade edilmektedir. 2015 yılına kadar yoksulluğun, mikrokredi vasıtasıyla % 50 azaltılması hedeflenmektedir (Beşinci, 2009).

### **III.3.2. Araştırmanın Önemi**

Tarımla uğraşan ve kırsal kesimde yaşayan kadınların geleneksel finans kuruluşlarına erişim olanakları son derece kısıtlı olmaktadır. Bu konudaki engelleri aşabil-

se bile klasik anlamdaki kredilerin faizleri yüksek ve geri ödeme koşulları son derece ağır olduğundan gelirin artması ve yaşam standartlarının iyileşmesi beklenirken tam tersi sonuçlar doğabilmektedir. Dolayısıyla kırsal kesimdeki kadınlar ideal birer mikrokredi müşterisi konumundadırlar ([www.mikrofinansurkiye.org](http://www.mikrofinansurkiye.org)).

Uluslararası kalkınma çalışmalarında da; bilinçaltı cinsiyet ayrımcılığı nedeniyle çalışmalar genelde erkekleri ilgilendiren konularda yapılmakta ve neden olarak da hedef kitlenin “küçük çiftçiler” olduğu gösterilmektedir. Oysa Türkiye’de kırsal kesimde yaşanan değişimler sonucu kadınlar, küçük çiftçi tanımına çoğu zaman erkeklerden daha fazla uymaktadır. Erkek nüfusunun tarımsal bilgi ve deneyimleriyle birlikte kente göçü sonrasında kırsal kadın tam anlamıyla küçük çiftçi rolünü üstlenmiştir. Bunun yanında aile içinde varolan sorumlulukları da devam ettiği için kadının taşıdığı yükün ağırlığı artmaktadır. Buna rağmen kırsal kesimdeki kadınların çoğu para konusunda söz sahibi değildirler. Bunun nedeni; kadınların kendi paralarını kazandıklarını düşünmemeleri ve toplumun önyargılarını kabullenip kendilerini ekonomik bir güç olarak görmemeleridir. Ayrıca kırsal kadınlar; pazarlama gibi nakit akışı sağlayacak konulardan çok üretimle ilgilenmektedirler. Bu açıdan kırsal kadınlar mikrokredilerden ciddi anlamda yararlanabileceklerdir. Yeni çalışma alanları evlerine yakın hatta evlerinde olan kırsal kadınlar, fazla harcamaya gerek duymadan ve aile içindeki sorumluluklarını ihmal etmeden devam ettirebilecekleri iş alanlarına kavuşmuş olacaklardır. Dolayısıyla mikrokredi, kırsal kadınların kendilerinden beklenen görevleri de ihmal etmeden aile içindeki pozisyonlarını kuvvetlendirecek bir gelir elde etme yolu sağlayabilmektedir.

Kırsal kesimde kadınlar için var olan anlayışın değişmesinde mikrokredi son derece uygun ve etkili bir araç olarak görülmektedir. Mikrokredi yoluyla kırsal kadınların ekonomik olarak kalkınması sağlanırken, sosyal açıdan da önemli yol haritaları oluşturulmaktadır. Gelecek yüzyıllara farklı bir görünümle girmeye çabalayan Türkiye’de kırsal kesimde gerçek anlamda kendilerine güvenen, kendileri ve ailelerinin geleceği konusunda karar verebilen ve bu kararları uygulamayı başarabilen kadınların çoğalması son derece önemli bulunmaktadır.

Bu amaçla; Diyarbakır’da 16 Temmuz 2003’te uygulamaya konulan “Mikrokredi Projesi” önemli değişimleri gerçekleştirmeyi başarmış ve kırsal kadının ekono-

mik olarak güçlendirilmesinde mikrokredinin etkisini kanıtlamıştır. Proje başlangıç tarihinden bir yıl sonra 841 Diyarbakır'lı kadına 500'er YTL'lik mikrokredi verilmiştir (www.sabah.com.tr). Kadınlar aldıkları kredilerle kendi seçtikleri işleri yaparak haftalık toplantılarda geri ödemelerini gerçekleştirebilmektedirler. Bu durum "Mikrokredi"nin Türkiye'de kırsal kadının ekonomik olarak güçlendirilmesinde var olan yetersizlikleri ortadan kaldıracak nitelikte bir araç olduğunu göstermektedir.

Dünyada uygulanmakta olan mikrokredinin Türkiye'deki örneklerinin sınırlı sayıda bulunması araştırmanın önemini ortaya koymaktadır. Uygulamalı araştırma şeklinde yürütülen bu çalışmadan elde edilen bilgilerden kırsal kesime hizmet götürmekte olan sivil toplum kuruluşları, çeşitli kamu ve özel sektöre ait kuruluşlar, kooperatifler, kredi veren kurum ve kuruluşlar, üniversiteler gibi kurumların yararlanılabileceği ve ileride yapılabilecek çalışmalara örnek teşkil edebileceği düşünülmektedir.

Araştırma için seçilen mahallelerdeki kadınların içinde buldukları sosyal ve ekonomik koşullar nedeniyle klasik anlamda kredi veren kuruluşlara gidememiş olmaları kendi seçtikleri bir iş kolunda üretime geçmelerini engellemiştir. Seçilen yörede yürütülen araştırma ile, kadınların kendi paralarını kazanmaları durumunda erkeklerin alacakları tavırlar, kredi kaynağının bulunmasında karşılaşılabilecek zorluklar, üretilen ürünlerin pazarlanması ve karşılaşılabilecek sorunlar ile elde edilecek fazla gelirin nerelelere harcanacağı konularında önemli bilgiler üretilmiştir. Kadınlarla birlikte yapılan çalışmalar sırasında bu konularda deneyimli çeşitli kurumlarla işbirliği yapılacak olması da araştırmanın önemini arttırmaktadır.

### **III.3.3. Araştırmanın Amacı**

Bu araştırmanın amaçları genel olarak şu şekilde sıralanabilir;

- Karaman İli Merkezdeki kadınlarının mevcut sosyo ekonomik durumunu, kredi aldıktan sonraki ve bir yılsonunda geldikleri durumu ortaya koyabilmek,
- Mikrokredi programları aracılığıyla Karaman İli Merkez kadınlarının ekonomik ve sosyal olarak güçlenmesine olanak sağlamak,
- Ekonomik yetersizlikler nedeniyle giderilemeyen temel ihtiyaçlar için kadınların kendi gelirlerine sahip olmalarını sağlamak,
- Karaman merkezde yaşayan kadınların el becerilerini birer gelir kaynağı haline getirebilmek,

- Resmi finans kuruluşlarına erişim imkanı bulunmayan köylü kadınlara bir alternatif sunabilmek,
- Birçok ülkede başarılı sonuçlara ulaşmış bir araç olan mikrokredinin Karaman İli Merkez mahallelerinde nasıl uygulanabileceğini ve ortaya çıkan sorunlara ne gibi çözümler getirilebileceğini ortaya koymak,
- Karaman Merkez mahallelerini kadınlarının ekonomik olarak kalkınmasının ailenin tümüne ne şekilde yansıtacağına saptanabilmesidir.

#### **III.3.4. Araştırmanın Kapsamı**

Kırsal kadının yoksulluğunun azaltılmasında mikrokredi kullanımının rolünü ortaya koymak amacıyla Karaman İli Merkez Alacasuluk ve Hisar mahallelerinde gerçekleştirilen araştırma değişik alt bölümlerden oluşmaktadır.

### III.4. KONU İLE İLGİLİ ÇALIŞMALAR

Dünyada ve Türkiye’de mikrokredi kullanımıyla yoksulluğun azaltılması konusunda yapılmış araştırmalar ve uygulanmış projelere aşağıda kısaca yer verilmiştir.

Yunus (1999), çalışmasında dünyada mikrokredi uygulamalarının doğuşu anlatmaktadır. Mikrokredi kavramının tüm özellikleri ve uygulamaların ne şekilde gerçekleştirilmesi gerektiği ve projelerin ilk başladığı günlerde karşılaşılan sorunlar ortaya konmaktadır.

Gbezo (1999), makalesinde Grameen Bank tarafından Bangladeş’te gerçekleştirilmiş olan çalışmaların Batı Afrika’daki benzer uygulamalarına yer verilmiştir. Küçük borçların yoksullar üzerinde yarattığı büyük etkilere yer verilmiştir.

Artukoğlu (2000), çalışmasında mikrokredi uygulamalarının tarım sektöründe uygulanabilirliğini değerlendirmektedir.

Llonto (2000), Filipinler’de uygulanmış olan mikrokredi çalışmalarında mikrokredi kuruluşlarının rolünü ortaya koyarken yapılan uygulamanın sonuçları da vurgulamaktadır.

Erdoğan (2004), çalışmasında mikrokredi kullanımıyla iş kurma olanakları, yararları ve mikrokredi uygulamaları ile yoksulluk sorununun nasıl giderilebileceği belirtilmiştir. Ayrıca; mikrofinans endüstrisinin doğuşu ayrıntılı bir şekilde incelemiştir. Mikrokredi uygulayan ülkeler ve Türkiye’deki uygulamalar-gelişmeler vurgulanmıştır. Son olarak da mikrokredi kapsamında kredilendirilecek olan kişilerin belirlenmesi sırasında dikkate alınacak kriterlere yer vermiştir.

Forster, Greene ve Pytkoska (2004), kırsal kesimde yaşayan yoksullar için uygulanmakta olan mikrokredi projelerinde ortaya çıkan mali engellerin neler olduğu ifade etmişlerdir. Var olan mali kısıtlamaların ortadan kaldırılabilmesi ya da azaltılabilmesi için kredi kullanıcıları ve krediyi sağlayanlar tarafından alınabilecek önlemleri ortaya koymaktadırlar.

Özer (2004), tezinde yoksulların kendi başlarına ayakta durabilmelerinde yeni bir strateji olarak ortaya çıkan mikrokredilerin yönetim stratejilerini incelemektedir.

Yunus (2004), makalesinde mikrokredinin tanımı, kuruluş modelleri ve genel özellikleri gibi bilgilere yer vermektedir.

Artukoğlu ve Karahan (2005) mikrokredi yaklaşımının Türkiye’ de kırsal nüfus için uygulanabilirliğini ortaya koymaya çalışmışlardır. Sonuç olarak mikrokredi uygulamaları yoluyla kırsal kesimden kente olan göçü azaltmak, kırsal kesimde yaşayanların hayat standartlarını yükseltmek ve gelirlerini arttırmak gibi faydalı sonuçlar elde etmenin mümkün olabileceği belirtilmiştir.

Beşinci (2005), makalesinde; mikrokredi projelerinin ne olduğu ve nasıl işlediğini vurgulamaktadır. Dünyada ve Türkiye’ de mikrokredi uygulamalarının ne zaman ve ne şekilde başladığı ve mikrokredi yoluyla yoksulluğun ortadan kaldırılabilceğini ifade etmiştir.

Dolun (2005), yaptığı araştırmada mikrokredinin tanımı, kuruluş modelleri, mikrokrediden yararlananların kimler olduğu konularına değinmiştir. Bunun yanında dünyada ve Türkiye’de mikrofinansman çalışmalarının gelişiminin nasıl olduğunu ortaya koymuştur. Günümüze kadar yapılmış olan mikrokredi projelerinde karşılaşılan sorunlar ve bunların ortadan kaldırılması için bazı çözüm önerilerine de yer vermiştir.

Cull, Demirgüç Kunt ve Morduch (2006), araştırmalarında mikrokredi projelerinin işleyişini mali açıdan değerlendirmişlerdir. Çalışma mikrokredilerin geri ödenme oranının yüksek olduğu durumlar da bile sürdürülebilirliğin son derece zor olduğunu ortaya konulmaktadır. Bununla birlikte kullanılan düşük miktartlı kredilerle yoksul insanların hayatında önemli değışiklikler meydana getirebileceği de vurgulanmıştır.

Ecevit (2007), çalışmasında Türkiye’de kadın girişimciliğine yönelik kurumsal çerçeve, uygulanmakta olan politikalar, projeler, programlar ve araştırmalar konusunda bilgi sunmaktadır. Ayrıca; kadın girişimciliğinin desteklenmesinde farklı kurumlar tarafından uygulanan farklı yaklaşımlar hakkında değerlendirmeler ortaya koymaktadır.

Adaman ve Bulut (2007), çalışmalarında Boğaziçi Üniversitesi ve Cambridge Üniversitesi’nde görev yapan araştırmacılar tarafından yürütölen “Türkiye’de Mikrofinans Programlarının Yoksulluğun Azaltılmasındaki Etkisi” adlı projenin sonuçlarını değerlendirmişlerdir. Araştırmada 23’ü mikrokredi kullanan kadınlar diğerleri de bu konuda çalışan uzman ve akademisyenler olmak üzere toplam 708 kişiyle anket yapılmıştır. Ayrıca; bu anketlerden elde edilen sonuçlar ile edinilen izlenimler sonrasında dört kentten 56 kadını içeren yedi odak grup çalışmasının sonuçlarına yer verilmiştir.



tir. Elde edilen veriler, mikro kredi programlarının kredileri kullananların kişisel, sosyal, ekonomik, siyasal ve toplumsal cinsiyet bağlamlarında güçlenmeleri üzerindeki etkilerini ortaya koymaktadır.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### SONUÇ VE ÖNERİLER

Kırsal kadının ekonomik anlamda güçlenmesini sağlamak amacıyla mikro kredi kullanımı 1974'ten bu yana gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde uygulama alanı bulmuştur. Ülkemizde de Maya tarafından İstanbul ve çevresinde, TGMP tarafından ise Diyarbakır ve çevresinde uygulanmaya geçilen ve ilk etapta başarılı sonuçlar alınmaya başlanan mikrokredi kullanımıyla; uygun koşulların sağlanması, ülke şartlarına adapte edilmesi, var olan aksaklıkların giderilmeye çalışılması ile özellikle kırsal kadının ekonomik ve sosyal olarak güçlenmesi yolunda önemli adımlar atılacağı düşünülmektedir.

Mikrokredi kullananların oluşturduğu dayanışma grupları, benzer üretim faaliyetlerinde bulunan, birbirlerini tanıyan ve kabul eden ve aldıkları kredilerin geri ödenmesinde birbirlerine kefil olarak bir araya gelen küçük gruplardır.

Dünya'da, başta Bangladeş olmak üzere birçok ülkede, mikrokredi projelerinden başarılı sonuçlar elde edilmiştir. Var olan yeteneklerini kullanarak para kazanmak ve bunu grup halinde yaparak birbirlerine destek olmak kadınların işini kolaylaştırmaktadır.

Karaman İli'nde Kadın grubuyla her ay yapılan toplantılarda geri ödemeler aynı olarak gerçekleştirilmiştir. Ayrıca oturumlarda proje sonrasında da kadınların üretime devam etmelerini sağlayacak bir pazar arayışına girilmesi konusunda farklı eylem kararları alınmıştır. Dayanışma grupları ile yapılan toplantılar sonrasında ve proje bitiminde ulaşılan sonuçlar aşağıda özet olarak sunulmaktadır:

- Dayanışma grubu üyeleri var olan yeteneklerini kullanarak ekonomik kazanç elde edebileceklerini öğrenmişler ve bu sayede kendilerine olan güvenleri artmıştır.
- Kadınlar kendilerine sunulan fikirleri doğrudan kabul etmek yerine birlikte tartışarak bilgi üretmeyi, analiz etmeyi ve eyleme geçirmeyi öğrenmişlerdir.
- Mikrokredi çalışmasının ardından hem dayanışma grubundaki kadınların hem de çalışmaya katılmayan kadınların dışarıdan gelen araştırmacılara ve derneklere bakış açıları değişmiştir.

- Çalışma grubundaki kadınların, eşlerinden ve çocuklarından ev işleri konusunda yardım almaya başladıkları görülmüştür.

- Dayanışma grubunun çalışmalarının ilerleyen safhalarında proje başında çalışmaya katılmak istemeyen kadınlar ve civar köylerde yaşayan kadınlar da mikrokredi kullanmak istemişlerdir.

- Mikrokredi çalışmaları, dayanışma grubu üyeleri tarafından köy içinde ve civar köylerde anlatılmıştır.

- Dayanışma grubuna katılan kadınların arasındaki yardımlaşma artmıştır. Grup kimliği oluşmasına katkıda bulunulmuştur.

- Çalışmaya katılan kadınlar günlük hayatlarını planlayarak yaşamayı öğrenmişlerdir.

- Proje sona erdikten sonra kadınların ürünlerini pazarlamaları için bir imkan yaratılamamıştır. Araştırmacı tarafından ortaya konan alternatifler dayanışma grubu tarafından benimsenmemiştir.

- Dayanışma grubu üyelerinin köy dışındaki merkezlere ulaşımında ciddi sorunlar olması ve genellikle ilerleyen yaşlarda olmaları nedeniyle pazarlama konusundaki engeller ortadan kaldırılamamıştır.

- Kadınlar elde ettikleri kazançları genellikle ev masrafları ve sağlık giderleri için kullanmışlardır.

- Dayanışma grubu üyelerinden kazandığı parayı kendine malzeme alımı için kullanıp üretime devam eden ve ürünlerini toptancıya pazarlayarak projenin esas hedefini yakalayan bir katılımcımız da olmuştur. Bu da az da olsa çalışmanın sürdürülebilirliği açısından olumlu bir gelişme olarak görülmektedir. Çünkü bugüne kadar kadın odaklı girişimcilik destek projelerinde kadınları iş kurmak için eğitmekte ancak kurulan işlerin sürekliliğini temin etmede yetersiz kalınmakta denilmektedir.

Ortaya çıkan sonuçların da gösterdiği gibi, mikrokredi uygulamasının en önemli zorluğu hizmetin verildiği müşterilerin maddi imkanlarının yok denecek kadar kısıtlı olması ve genellikle eğitim almamış olmalarından kaynaklanmaktadır. Bu durumda finansman sağlayan kurumun fonun uygun şekilde kullanımını denetlemesini ve kredilerin geri ödenmesini garanti altına alması sorun olmaktadır. Aslında tüm dünyada mikrokredilerin kadınlara verilmesindeki ana hedef bu kredilerin geri öden-

mesini garanti altına alınması olarak gösterilmektedir. Kısacası kadınlar bu sistemde emniyet sübabı olarak görülmektedir.

Mikrokredi hizmetinden yararlanan kişiler de birçok sorunla karşılaşmaktadır. Zaten düzenli bir geliri olmayan bir kişinin mevcut maddi yükünün üstüne yeni bir borç yükü getirilmektedir. Dolayısıyla geri ödemelerin sağlanması son derece güç olmaktadır. Bazı durumlarda alınan krediler; kadınların eşleri tarafından kullanılmaktadır. Bu da kadınların omuzlarına ev işlerinin yanında kredi ile başladıkları işin ve kredinin geri ödeme yükü binmektedir. Bazen de mikrokredi, bir kısım kullanıcı tarafından nakit akışını kolaylaştıran bir kaynak olarak görülebilmektedir. Bu çerçevede düğün yapmak, borç ödemek, acil sağlık durumlarında ilaç almak amacıyla da kullanılmaktadır.

Tüm bu nedenlerden dolayı mikrokredi uygulamalarının başarılı olması için ciddi engeller vardır. Ancak dünyada bu uygulamaları başarı ile yapan tatmin edici bir geri dönüş oranına sahip kuruluşlar vardır.

Başarı için öncelikle alt yapının oluşturulması gerektiği ifade edilmektedir. Mikrokredi kuruluşunun yetkili şubesi müşteriye yakın olmalı, elemanları konularında uzman olup müşteri ile tek tek ilgilenebilmeli, gerektiğinde yoksul kesime gerekli teknik bilgi ve eğitim verilmeli, sağlanacak kaynakla üretmeyi planladıkları ürünler için gerekli pazar araştırması yapılmalı, hatta yeni pazarlar oluşturulmaya çalışılmalıdır. Ayrıca kredinin geri dönüşünü sağlayacak mekanizmalar üzerinde çalışılmalı, grup baskısı, garanti fonu gibi uygulamalar yaygınlaştırılmalı, yüksek olan kredi maliyetini düşürmek için teknolojiden yararlanmaya çalışılmalıdır.

Mikrokredi çalışmaları yoksullukla mücadelede ve özellikle kırsal kadının sosyo-ekonomik anlamda güçlendirilmesinde önemli bir araç olarak kullanılabilir. Sağlık, beslenme, çocukların eğitimi ve üretim konularında erkeklere göre daha fazla sorumluluk yüklenen kırsal kadınlar için istihdam imkanlarının artması ve sosyal statülerinin yükseltilmesi son derece büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle kırsal kadınlar fakirliğin önlenmesinin anahtarı olarak görülmektedir. Yani; kırsal alandaki üretimde son derece önemli roller üstlenen kadınların gelişimi fakirliğin önlenmesinde büyük etkiler yaratmaktadır.

Ancak mikrokredi projelerinin en önemli hedefi olan sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi konusunda ciddi sorunlarla karşı karşıya kalınmaktadır. Bu sorunların ortadan kaldırılabilmesi ya da en aza indirilebilmesi için öncelikle mikrokredinin ve mikrokredi kullanımının kırsal kesimde doğru olarak anlaşılabilmesi gerekmektedir. Sistemin doğru anlaşılması, eğitim seviyesi son derece düşük olan Türkiye kırsal kesiminde bu bilinçsizlikten kaynaklanan güven sorunlarının da azaltılmasında son derece büyük önem taşımaktadır.

Türkiye’de kırsal kadınlar için son derece önemli olan mikrokredi projelerinin sürdürülebilirliğinin sağlanması konusunda atılan önemli adımlar biri de mikro kredinin uygulanması için hazırlanmış olan kanun taslağıdır. Çok kısa bir zamanda mecliste kabul edilmesi beklenen bu taslak ile beraber proje yasal bir nitelik kazanacaktır. Başlangıçta Merkez Bankası’na benzer bir mikrokredi bankası kurulup kredilerin buradan kullandırılması düşünülmektedir. Sonraki aşamada ise kurulacak mikrokredi kuruluşları tarafından bu krediler verilecektir. Tasarı ile birlikte mikrokredi kuruluşlarının anonim şirket şeklinde kurulması ve kuruluş için BDDK’dan izin alınması şartı getirilmiştir. Bir başka dikkat çeken nokta ise bu kuruluşlara mevduat kabul etme izninin verilmesidir. Tasarının kabul edilmesiyle artık bankalar ve özel finans kurumları dışında bu kuruluşlarda mevduat toplayabileceklerdir. Ancak topladıkları mevduat öz kaynaklarının üç katını geçemeyecektir. Ayrıca yabancı para üzerinden işlem yapma yetkileri olmayıp mikro girişimciler dışında başka gerçek ve tüzel kişilere kredi veremeyeceklerdir.

Mikrokredi çalışmalarının sorunsuz bir şekilde yürütülebilmesi için kuruluş yetkililerinin mikrokredi müşterilerine yakın olması ve onlarla tek tek ilgilenmesi de son derece önemlidir. Bunun için gereken profesyonel personel ihtiyacı, son yıllarda yaşanan ekonomik krizler sonucu işsiz kalan bankacılar için de bir fırsat olarak değerlendirilmektedir.

Kırsal kesiminin mikrokrediler yoluyla desteklenmesi ile köyden kente göçün tersine çevrilmesi birçok sosyo-ekonomik sorunun çözümünü beraberinde getirecektir.

Özellikle kırsal kesim tasarruflarının bir şekilde finansman sistemine dahil edilebilmesi için mikrokredi uygulamalarının yaygınlaştırılması yararlı olacaktır. Kırsal kesimin tasarruf alışkanlıklarının değiştirilmesi son derece zordur. Ancak bu alanda

çaba göstermek ve mevcut kısıtlı imkanlarını daha verimli alanlarda değerlendirmeleri için özellikle kırsal kadınlara yol göstermek hem kadınların kendileri için hem de ülke ekonomisi için faydalı olacaktır.

Türkiye’de daha çok hibe şeklindeki yardımlarla desteklenen kırsal kesim, mikro kredi uygulamasına ilk aşamada pek sıcak bakmamaktadır. Dolayısıyla mikro-kredi uygulamalarından önce mutlaka gerekli eğitim, teknik yardım sağlanmalı ve kırsal kesime hibe yerine bu tip uygulamaların kendileri için daha kalıcı ve yararlı olacağı anlatılmalıdır. Projenin hayata geçirilmesiyle birlikte Türkiye’de yoksul kesimin %50’sinin orta gelir seviyesine çıkartılması ve küçükte olsa kendi işlerini yapabilmeleri hedeflenmektedir.

Mikrokredi yoluyla kırsal kadınların ekonomik olarak kalkınması sağlanırken, sosyal değişimler açısından da önemli yol haritaları oluşturulmaktadır. Gelecek yıllara farklı bir görünümle girmeye çabalayan Türkiye’de de kadınların kendilerini kabullendirme çabaları sadece kentli kadınlarla sınırlı kalmamalıdır. Kırsal kesimde de gerçek anlamda kendilerine güvenen, kendileri ve ailelerinin geleceği konusunda karar verebilen ve daha da önemlisi bu kararları uygulamayı başarabilen kadınların çoğalması son derece önemli bulunmaktadır.

Mikro finansmanın başarısı için gereken profesyonel personel ihtiyacı, son yıllarda yaşanan ekonomik krizler sonucu işsiz kalan bankacılar için de bir fırsat olabilir.

Son yıllarda artan bir hızla yoksullukla mücadele yöntemi olarak sunulan mikro finansman yaklaşımının yoksulluğun azaltılmasında tek başına bir çözüm olamayacağı iler sürülebilir. Bununla birlikte, mikro finansman programlarının, yoksulluğun azaltılmasında ve ekonomik büyüme ile sosyal gelişmeye ilişkin rakamların olumlu etkilenmesinde artan olumlu bir etkileşime sahip olduğu da birçok ülke uygulamasında görülmektedir. Bu bağlamda mikro finansman uygulamalarının bilimsel ve mesleki alt yapısı uygun şekilde oluşturulursa istenilen sonuçlara ulaşılabileceği söylenebilir. En azından yoksul ancak, bir şeyler yapabilme günü ve isteğini hisseden insanlara ve özellikle kadınlara bazı ekonomik ve sosyal fırsatlar sunacağı açıktır. Bu bağlamda Sektörle ilgili olarak getirilebilecek bazı öneriler şu şekilde sıralamak mümkündür:

Mikrokredi faaliyetlerini düzenleyici ve sektörü teşvik edici bir yasaya acil ihtiyaç duyulmaktadır. Bu sayede hem ilgili kuruluşların farklı yükümlülüklerle karşı-

laşma olasılığı ortadan kalkmış olacak hem de sektöre girmek isteyen kuruluşlar önündeki yasal belirsizlik ortamı giderilmiş olacaktır.

Sektörün gelişme döneminde devlet ucuz kredi temini hususunda ilgili mikrokredi kuruluşlarına destek olmalı, uygun koşullardaki kredilerin yurt dışından temini söz konusu olduğunda kredinin alınabilmesinin kolaylaştırılması hususunda yardımcı olmalıdır. Başbakanlık Sosyal Dayanışma ve Yardımlaşma Genel Müdürlüğü mikro kredi kuruluşlarına ucuz kredi temini hususunda yardımcı olabilir.

Mikrokredi kuruluşları arasında koordinasyonu sağlayacak bir yapılaşmaya ihtiyaç duyulmaktadır. Bu yapılaşma sayesinde her bir mikrokredi kuruluşu faaliyet gösterdiği yöre, müşteri yapısı v.b. hakkındaki bilgiyi birbirleriyle paylaşma imkanı elde edebilecektir. Bundan daha önemlisi, bu platformun sahip olacağı internet ağı ile isteyen mikrokredi müşterisinin ihtiyaç duyduğu makine, el aleti v.s. nin duyurusu yapılarak, benzer ihtiyaçlara sahip kredi kullanıcılarının ilgili teçhizatı ortaklaşa ya da toptan almak suretiyle daha ucuza teminlerine zemin hazırlanacaktır.

Yabancı veya yerli girişim olarak Türkiye’de faaliyet gösteren büyük marketlerin veya mağaza zincirlerinin bir stantları, ilgili firmaların topluma karşı sosyal sorumluluklarını yerine getirmeleri amacıyla mikrokredi kullanıcılarının ürünlerinin sergilenmesine ayrılabilir.

Başarılı dünya uygulamaları yakından takip edilmeli ve Türk halkının sosyo-kültürel yapısıyla Türkiye ekonomisinin gerçekleri dikkate alınmak suretiyle ilgili değişiklikler yapıldıktan sonra bunların uygulanmasına çalışılmalıdır. Ayrıca, sosyal alanda da birçok faydası bulunan mikrokredi faaliyetleri teşvik edilirken etnik ve dinsel cemaatleşmeyi, çözülmeyi ve ayrışmayı körüklemeyen; grupların sadece ekonomik potansiyellerini harekete geçirmek, onların ekonomik olanaklardan yararlanmalarını sağlamak düşüncesiyle hareket edilmeli, bu nedenle mikrokredi organizasyonlarının siyasi partilerle veya bu bağlantıyı akla getirecek kişi veya kuruluşlarla bağlantı içerisinde olmamaları sağlanmalıdır.

Küresel yoksullukla mücadele etmek amacıyla küresel işbirliğine gidilmesi ve ulusal politikaların yoksulluğu azaltıcı yönde belirlenmesi, ciddi bir sorun haline dönüşen yoksulluk sorununun çözümünde büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda, 1970’li yıllarda başlayan mikro kredi uygulamaları, günümüzde gerek gelişmekte olan

lkelerde gerekse gelişmiş ülkelerde küresel yoksullukla mücadelede önemli bir rol oynamaktadır.

Sonuç olarak “Yoksulluk asla bir kader değildir ve mikro kredi yoksullukla savaşta etkili bir araçtır”. Ancak mucizevi dönüşümlerden ziyade uzun zaman diliminde sonuç vermeyi hedefleyen bir yoksullukla savaşım projesidir. Buna paralel olarak Karaman İli’nde mikro kredi çalışmalarının diğer bölge ve illere nazaran daha yetersiz olduğunu söyleyebiliriz.



### KAYNAKÇA

- A Short History of Grameen Bank, (Çevrimiçi) <http://www.grameen-info.org/bank/hist.html>, 04/02/2009.
- ADAMAN, F, ve BULUT, T., **Diyarbakır'dan İstanbul'a 500 Milyonluk Umut Hikayeleri Mikrokredi Maceraları**, İletişim Yayınları, İstanbul, 2007.
- ALTAY, A., “Küreselleşen Yoksulluk Olgusunun Önlenmesinde Mikro Finansman Yaklaşımı”, **Finans Politik & Ekonomik Yorumlar**, Cilt: 44 Sayı:510, Sosyo- Ekonomi Dergisi, 2007.
- ARIKAN, G., Kırsal Kesimde Kadın Olmak, **Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi**, Cilt:5 Sayı:2, Ankara, 1988.
- ARMANDARİZ de AGHION, Beatriz and MORDUCH, Jonathan, **The Economics of Microfinance**, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2005.
- ARTUKOĞLU, M.M ve Karahan Uysal, Ö., Microcredit Applications from the Standpoint of Rural Development: An Evaluation for Turkey, 17. European Seminar on Extension Education, August 30-September 3, İzmir, 2005.
- BEŞİNCİ, M., 2005, Mikrokredi ile Yoksulluğa Son, *Ekonomist Dergisi*, Türkiye (Erişim: <http://www.e-konomistdergisi.com/makale.asp?id=>)
- ARTUKOĞLU, M.M., Mikrokredi/ Mikrofinans Yaklaşımı: Tarım Açısından Bir Değerlendirme, Türkiye 4. Ulusal Tarım Ekonomisi Kongresi, Tekirdağ, 6-8 Eylül 2000.
- BANSAL, Hema, “SHG Bank Linkage Program in India”, **Journal of Microcredit**, Volume5, Number1, Spring 2003.
- BARAN, Oktay, “Mikro-Kredi Hakkında Makro Yalanlar”, *Marksist Tutum Dergisi*, Sayı:21, İstanbul, 2006
- BEROFF, Renee Chaobe, “Developing Financial Services in Disadvantaged Regions: Self- Managent Villages Savings and Loan Associations in the Dogon Region of Mali”, **Microfinance for the Poor**, Ed.by H. Schneider, Paris, OECD, 1997.
- BEŞİNCİ, M., Mikrokredi ile Yoksulluğa Son, *Ekonomist Dergisi*, Türkiye (Erişim: <http://www.e-konomistdergisi.com/makale.asp?id=>, Erişim Tarihi:17, 23.11.2009)

- BİLEN, G., **Türkiye’de Yeni Bölgesel Politikaların Oluşumu**, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara, 2003.
- BORNSTEIN, D., **The Prize of a Dream: The Story of the Grameen Bank**, Chicago, University of Chicago Press, 1996.
- BOSSOUTROT, Sylvie K., “Microfinance in Russia Broadening Acces to Finance for Micro and Small Entrepreneurs”, **World Bank Working Paper** no.67, World Bank, Washington DC, 2005.
- Breaking the Vicious Cycle of Poverty Through Microcredit,(Çevrimiçi): <http://www.grameen-info.org/bank/bcycle.html>, 29.04.2009.
- BUDAK, Ç., “Odak Grup Görüşmesi”, Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Programı, Ankara, 2006.
- CARR, James H. and YI TONG, Zhong, “Introduction: Replicating Microfinance in The United States-an Overwiev”, **Replicating Microfinance in The United States**, Ed. By. James H. Carr and Zhong Yi Tong, Fannie Mae Foundation Book, Washington DC.,2002.
- CGAP, Key Principles of Microfinance ([http:// www.cgap.org/keyprinciples.html](http://www.cgap.org/keyprinciples.html)), 1006
- CGAP, DonerBriefs, ([http://www.cgap.org/publications/donor\\_briefs.html](http://www.cgap.org/publications/donor_briefs.html)), 2006
- CHESTON, S., KHUN, L., “Empowering Women through Microfinance”, **Pathways out of Poverty**, Ed. by S. Daley Harris, 2002.
- CONNING, Jonathan, UDRY, Christopher, “Rural Financial Markets in Developing Countries” Discussion Paper, **Yale University Economic Growth Center**, June 2005, (Çevrimiçi) [www.econ.yale.edu/egcenter/research.htm](http://www.econ.yale.edu/egcenter/research.htm) , 28.04.2009.
- CULL, R., DEMİRĞÜÇ KUNT, A. and MORDUCH, J., Financial Performance and Outreach: A Global Analysis of Leading Microbanks ([http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDS\\_IBank\\_Servlet?pcont=details&eid=-000016406-20060124163013](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDS_IBank_Servlet?pcont=details&eid=-000016406-20060124163013)) 2006.
- ÇAĞLAR Satılmış, Toplum Kalkınmasında Başarı Yolları, Güven Matbaası, Ankara, 1969

- ÇAK, D., “Kalkınmanın Finansmanının Sağlanmasında Mikrokredi Yöntemi”, Doktora Tezi, **İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, İstanbul, 2007.
- ÇALIŞKAN, S., Gazi Üniversitesi Yüksek Lisans Finansal Kurumlar Dersi Araştırma Notu: “Mikro finans ve Mikro finans Kurumları”, Ankara, 2008.
- ÇETİN Murat, “Yerel Kalkınma Ajansları” eab.ege.edu.tr/pdf/6\_2/C6-S2-M12.pdf – (Erişim: 25.04.2009)
- DENİZALP, H., Toplumsal Dönüşüm İçin Sosyal Girişimcilik Rehberi, Ankara (<http://www.stgm.org.tr/docs/1190909449SosyalGirisimcilik.pdf>), 2007.
- DICHTER, Thomas, “Questioning the Future of NGOs in Microfinance”, **Journal of International Development**, Vol.8, Issue 2, 1996.
- DOLUN, L., **Mikro Finansman**, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Genel Araştırmalar, Ankara, 2005.
- DPT, **Bölgesel /Yerel Kalkınmada Kullanılabilecek Finansal Sistemler**, Aracı Kurumlar ve Türkiye İçin Öneriler, DPT Uzmanlık Tezleri, Ankara, 2003.
- DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı, Kırsal Kalkınma Politikaları Özel İhtisas Alt Komisyonu Raporu, Ankara, 2006.
- ECEVİT, Y., **Türkiye’ de Kadın Girişimciliğine Eleştirel Bir Yaklaşım**, Uluslararası Çalışma Ofisi, Ankara, 2007.
- EDCGOMB, E. and CAWLEY, J., “The Process of Institutional Development: Assisting Small Enter Prise Institutions Become More Effective”, **The New World of Microenterprice Finance: Building Healty Institutions for the Poor**, Ed by M. Otero, E. Rhyne, West Hardford, Kumariyan Press, 1994.
- EGÜDER Başak, “Küçük Üretim, Birikim ve Kadın Emeği: Mikro Kredi Uygulaması” [www.kongrekaraburun.org](http://www.kongrekaraburun.org) (Erişim: 25.04.2009)
- ERDOĞAN, N., **Yoksullukla Mücadelede Etkili Bir Enstrüman Mikro Kredi**, Finansal Forum Özel Eki, 2004.
- FERNANDO, Jude L., **Microfinance Perils and Prospects**, Routledge Taylor & Francis Group, New York, 2006.
- FINCA, Finca International Annual Report 2004 ([http:// www.villagebanking.org/FINCA%20AnnI Rprt%202004.pdf](http://www.villagebanking.org/FINCA%20AnnI Rprt%202004.pdf)), 2004.

- FORSTER, S., GREENE, S. And PYTKOSKA, J., The State of Microfinance in Central and Eastern Europe and New Independent States (<http://www.mfc.org>), 2004.
- GBEZO E. B., Microcredit in West Africa: How small loans make a big impact on poverty, ILO, World of Work, No:31, 1999.
- GIRAUD, L., International Finance Corporations and Kaufman Foundation Launch Joint Studies on Initiatives to Promote Women's Access to Finance, Washington, 2006.
- GONZALES, C., "From Policies to Technologies, to Organizations: The Evolution of The Ohio State University Vision of Rural Financial Markets", **Working Paper**, 1993.
- Grameenbank, (Çevrimiçi) <http://www.grameen-info.org/bank>, 05.10.2009.
- GÜÇ H. Mahmut, Toplum Kalkınması Kılavuzu, Hüsrev Matbaası, Mersin 1968
- GÜLÇUBUK, B., AB ve Türkiye' de Kırsal Yapı ve Kırsal Kalkınma ([http://www.wwf.org.tr/docs/sunum\\_bulentgulcubuk.pdf](http://www.wwf.org.tr/docs/sunum_bulentgulcubuk.pdf)), 2006.
- GÜLÇUBUK, B., ŞENGÜL, H., ALUFTEKİN, N., KIZILASLAN, N. ve KILIÇ, M., Tarımda İstihdam, Sosyal Güvenlik Uygulamaları ve Kırsal Yoksulluk (<http://www.zmo.org.tr/etkinlikler/6tk05/059bulentgulcubuk.pdf>), 2005.
- GÜZEL, A., Odak Grup Görüşmesi, Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara, 2006.
- HARPER, Malcolm, Self- Help Groups and Grameen Bank Groups: What are the differences?, **Beyond Micro- Credit Putting Development Back into Micro-Finance**, Ed. By. Thomas Fisher, M.S. Sriram, Vistaar Publications, New Delhi, 2002.
- HARRI, D. S., State of the Microcredit Summit Campaign Report ([http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2005/SOCR05\\_Eng.pdf](http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2005/SOCR05_Eng.pdf)), 2005.
- HASHEMİ, Syed M., MORSHED, Lamiya, "Grameen Bank: A Case Study", **Who Needs Credit? Poverty and Finance in Bangladesh**, Ed.By. Geoffrey Wood& Iffath A Sharif, Zed Books New York&London, 1997.
- HASSAN, M., RENTERIA-GUERRERO, L., "The experience of the Gramen Bank of Bangladesh in Community Development", **International Journal of Social Economics**, Vol.24. Issue.12, 1997.

HOLLOH, Detlev, "Financial Systems Development and Local Financial Institutions in Indonesia Introduction and Selected Bibliography", **University of Cologne Development Research Center**, Working Paper No. 1996/1.

HOSSAIN, Iftexhar, SAKHAWAT, Javed, Ben Quinones and Stuart Rutherford, "Bangladesh: The Pioneering Country", **Microfinance and Poverty Alleviation Case Studies from Asia and the Pacific**, Ed.By. Joe Remyeny and Benjamin Quinones, Jr, Pinter, London and New York, 2000.

HULME, D., "Is microdebt good for poor people? A Note On The Dark Side Of Microfinance", **Small Enterprise Development**,11(1), 2000.

[http:// www.alomaliye.gov.tr](http://www.alomaliye.gov.tr), Erişim Tarihi: 09.06.2009

[http:// www.mikrofinansurkiye.org](http://www.mikrofinansurkiye.org), Erişim Tarihi: 28.05.2009

[http:// www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=188236&tarikh= 25/05/2009](http://www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=188236&tarikh=25/05/2009)

[http:// www.sabah.com.tr](http://www.sabah.com.tr), Erişim Tarihi: 25.09.2009

<http://www.mikrofinansurkiye.org>, Erişim Tarihi: 28.05.2009

[http://www.omidyar.org /corp/partners.shtml](http://www.omidyar.org/corp/partners.shtml), Erişim Tarihi: 30.10.2009

IBİD

İSLAM, Noor; "Mikrofinans Uygulamalarında Bangladeş Örneği ve Türkiye'de Başarı Koşulları", Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, 2006.

KARMAKAR, K.G., **Rural Credit and Self Help Groups: Microfinance Needs and Concepts in India**, Sage Publications, New Delhi, 1999.

KHANDKER, R. S., Microcredit Programme Evaluation, IDS Bulletin, Vol. 29, Number 4, pp. 11-20, 1998.

KHANDKER, Shahidur R., KHALILY, B., KHAN, Z., "Grameen Bank: Performance and Sustainability." **World Bank Discussion Paper** No. 136. Washington, DC, World Bank, 1995.

KHANDKER, Shahidur, "Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh", **World Bank Policy Research**, Working Paper 2945, 2003.

KHANDKER, Shahidur, **Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh**, Washington, Oxford University Press, 1998.

KHWAJA, I., "Can Good Projects Succeed in Bad Communities: Collective Action in the Himalayas", **World Bank**, 2000.

- LLANTO, M. G., Philippines, The Role of Central Banks in Microfinance in Asia and the Pacific, Asian Development Bank, 2000.
- LYCETTE, M.&WHITE, Karen, "Improving Women's Access to Credit in Latin America and Carebbean: Policy and Project Recommendations", **Women's Ventures**, Ed. by. M.Berger&M.Buvinic, Kumarian Press, West Hartford, 1989.
- MADALEY, J., Herkese Gıda, Çitlenbik Yayınları 29, İstanbul, 2003.
- MATIN, I., Mis-Targeting by the Grameen Bank, IDS Bulletin, Vol. 29, Number 4, 1998.
- MAYA FAALİYET RAPORU, 2004
- MAYOUX, L., Participatory Learning for Women's Empowerment in Microfinance Programmes, IDS Bulletin, Vol. 29, Number 4, 1998.
- McGUIRE, Paul B., CONROY, John D., "The Microfinance Phenomenon", **Asia-Pacific Review**, Vol.7, No.1, 2000.
- MISRA, Indira, **Microcredit for Macro Impact on Poverty**, National Publishing House, New Delhi, 2004.
- MIES, Maria- THOMSEN, Veronika, Son Sömürge Kadınlar, Çev: Y. Temurtürkan, İletişim Yayıncılık, İstanbul, 2008
- Ministry of Finance of China, China: Commercially Sustainable Micro and Small Business Finance, Project Information Document, China, 2006.
- MODY, Priti, "Gender Empowerment and Microfinance", Working Paper, **Evans School**, 2000.
- NABARD (Çevrimiçi): <http://www.nabard.org>, , 5/6/2009.
- OKTAYER, N. ve ÇAK, M., "**Sosyal Güvenlik Perpektifinde Mikrofinans Sisteminin Değerlendirilmesi**", 22. Türkiye Maliye Sempozyumunda Sunulan Tebliğ, 9-13 Mayıs 2007, Belek-Antalya.
- OSMANİ KHAN, N. L., Impact of Credit on the Relative Well-Being of Women, IDS Bulletin, Vol. 29, Number 4, 1998.
- OSTROM, E., AHN, K., "A Social Science Perspective on Social Capital: Social Capital and Collective Action", **A Report Prepared for The Bundastag-Enquete Commission**, 2001.

- ÖZÇATALBAŞ, O ve ÖZKAN, B., The Role of Women in Agriculture and Rural Development in Turkey, *AJWS* Vol.9 No: 4, 2003.
- ÖZÇATALBAŞ, O., Adana İlinin Sosyo-Ekonomik Özellikleri Farklı İki Köyünde Kadınların Tarımsal Faaliyetlere Katılımı ve Yayımından Yararlanma Olanakları, *Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, Cild:14(1), 2001.
- ÖZÇATALBAŞ, O., Kırsal Alanda Kadın ve Kalkınmadaki Rolü, *Tarım ve Mühendislik Dergisi*, TMMOB; Sayı:60, s. 41-47, Ankara, 1999.
- ÖZER, S., Türkiye’deki Mikrokredi Deneyimi: Yeni Bir Yönetim Stratejisi, Boğaziçi Üniversitesi Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi Enstitüsü, İstanbul, 2004.
- PANJAITAN-DRIOADISURYO, Rosintan, D.M., CLOUD, Kathleen, “Gender, self-employment and Microcredit Programs An Indonesian Case Study”, **The Quarterly Review of Economics and Finance**, Vol. 39, 1999.
- PARHUSIP, Uben and SEIBEL, Hans Dieter, “Microfinance in Indonesia: Experiments in Linkages and Policy Reform”, **Microfinance and Poverty Alleviation Case Studies from Asia and the Pacific**, Ed.By. Joe Remy and Benjamin Quinones, Jr, Pinter, London and New York, 2000.
- PARKER, J and Pearce, D., Microfinance, Grants, and Non-financial Responses to Poverty Reduction: Where Does Microcredit Fit? ([http://www.microfinancegateway.org/files/2738\\_097.pdf](http://www.microfinancegateway.org/files/2738_097.pdf)), 2001.
- PARKER, J and PEARCE, D., Microfinance, Grants, and Non-financial Responses to Poverty Reduction: Where Does Microcredit Fit? ([http://www.microfinancegateway.org/files/2738\\_097.pdf](http://www.microfinancegateway.org/files/2738_097.pdf)), 2001.
- Participatory Rural Appraisal and Participatory Learning Methods: Recent Experiences From Myrada and South India, **International Conference on Rapid Assessment Procedures Organized by the United Nations and International Development Research Center**, Washington, 12-15 November 1990.
- PAULSEN, Anna, TOWNSEND, Robert, “Entrepreneurship and Financial Constraints in Thailand”, Working Paper, **University of Chicago Department of Economics**, 2001, (Çevrimiçi) [www.cier.uchicago.edu/papers/paulson/paulsontownsend1.pdf](http://www.cier.uchicago.edu/papers/paulson/paulsontownsend1.pdf), 10.04.2009.

- PEARCE, D., Financial Services for The Rural Poor ([http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Publications/html\\_pubs/DonorBrief\\_15.html](http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Publications/html_pubs/DonorBrief_15.html)), 2003.
- RAJIVAN, Anuradha, Micro-Credit and Women's empowerment: A case Study of SHARE Micro Finance Limited, **Micro-Credit, Poverty and Empowerment Linking the Triad**, Ed. by Neera Burra, Joy Dehmukh-Ranadive, Ranjani K. Murthy, Sage Publications, New Delhi, 2005.
- RHYNE, E., "A New View of Finance Program Evaluation", **The New World of Microenterprise Finance**, Ed. by M. Otero & E. Rhyne, West Hartford: Kumarian Press, 1994.
- RUHUL AMIN, M., BECKER, S., BAYES, A., "Poor Women's Participation in Microcredit Programmes and Their Empowerment by Using Empirical Data from Rural Bangladesh", *The Journal of Developing Areas*, Winter 1998, vol 32, No 2. Rutherford, Stuart. *The Poor and their Money*. **Oxford University Press**, Delhi, 1998.
- RUTHERFORD, Stuart, "Why Do the Poor Need Saving Services?", **Savings Services for the Poor**, Edit by Madeline Hirschland, Kumarian Press, 2005.
- SARNO, N., "Too Rapid Growth is Biggest Threat to Microcredit", **Service World News**, Inter Press, 2001.
- SCHREINER, Mark and MORDUCH, Jonathan, Opportunities and Challenges for Microfinance in the United States, **Replicating Microfinance in the United States**, Ed. By. James H. Carr and Zhong Yi Tong, Fannie Mae Foundation Book, Washington DC., 2002.
- SEIBEL, Hans Dieter, "The Microbanking Division of Bank Rakyat Indonesia: A Flagship of Rural Microfinance in Asia", **Small Customers, Big Market Commercial Banks in Microfinance**, Ed By. Malcolm Harper, Sukhwinder Arora, ITDG Publications Rugby, 2005.
- SERVON, Lisa J., "Fulfilling the Potential of the U.S. Microenterprise Strategy", **Replicating Microfinance in The United States**, Ed. By. James H. Carr and Zhong Yi Tong, Fannie Mae Foundation Book, Washington DC., 2002.



- SEYITBEKOV , “Sustainable Agriculture in Central Asia and the Caucasus”, Alisher Mirzabaev, Christopher Mortius , Seyit Bekov, Svetlana Livinets,Rysbeh Apasov,Publisher By ICARDA İN 2007
- SIAMWALLA, A., CHIRMSAK, P., NIPON, P., PLOENPIT, S., PRAYON, N., WANRAK, M., YUAVARES, T., “The Thai Rural Credit System and Elements of a Theory: Public Subsidies, Private Information and Segmented Markets.”, **World Bank Economic Review**, Vol.4, Issue3, 1990.
- SIMANOWITZ, A., Ensuring Impact, **Pathways out of Poverty**, Ed. by S. Daley Harris, 2002.
- SINHA, Sanjay, John Samuel and Ben Quinones, “Microfinance in India: Adjusting to Economic Liberalization”, **Microfinance and Poverty Alleviation**, ed. by. Joe Remenyi and Benjamin Quinones, London, New York, Pinter 2000.
- SINHA, Sanjay, SAMUEL, John and QUINONES, Ben, Microfinance in India: Adjusting to Economic Liberalization, **Microfinance and Poverty Alleviation Case Studies from Asia and the Pacific**, Ed.By. Joe Remeny and Benjamin Quinones, Jr, Pinter, London and New York, 2000.
- STEVENSON, Lois, “Women and Economic Development: a Focus an Entrepreneurship” **Journal of Development Planning**, no.18, 1998.
- TAMER Erdoğan - MÜFTÜOĞLU Sadettin, Altın Yıllarında Tokat Toplum Kalkınması Örneği, Ünal Ofset, 1986
- TAŞKIN Tamer, “Sosyal Girişimcilik ve Ekonomik Kalkınma”, Girişimcilik Gündemi, [girisim.comu.edu.tr/dergi/1/eskisyilr/3in1/taskin.pdf](http://girisim.comu.edu.tr/dergi/1/eskisyilr/3in1/taskin.pdf) (Erişim: 25.04.2009)
- The Russia Microfinance Project, A.U.S. Department of State/NISCUP Funded Partnership among the University of Public affairs, The Siberian Academy of Public Administration and The Irkutsk State University, Document No:53, w.date
- TIWARI, Piyush, S.M Fahad, Microfinance Institution in India, (Çevrimiçi): <http://www.gdrc.org/icm/conceptpaper-india.htm> , 10/6/2009.
- TSPI, 2004, <http://www.tspi.org> Erişim Tarihi. 13.8.2009.

- TÜRKDOĞAN Orhan, Toplum Kalkınması, 2. Bası, Dede Korkut Yayınları, İstanbul, 1967.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2007 Yılı İstatistikleri
- United Nations Development Project, “**The Grameen Bank: Replicating A Success Story**”, New York, United Nations, December 1991.
- UYVAL, N., Yoksulluğun Nedeni Erkekler (<http://www.radikal.com.tr/ek-haber.php?ek=r2&haberno=6394>), 2006.
- WILSON, K., “The New Microfinance: An Essay on the Self Help Group Movement in India”, **Journal of Microfinance**, Vol4, Issue2, 2003.
- WINAMO, M. Jarot Eko, “The Experience of Bankratyat Indonesia in Microfinance”, (Çevrimiçi): <http://www.alternative-finance.org.uk/cgi-bin/summary.pl?id=-26&view=html&language=E&sourcelang=E> , 10/06/2009.
- WISNIWSKI, S., Savings in the Context of Microfinance-State of Knowledge, Eschborn, 1999, <http://www.cgap.org>. (10.05.2009).
- WOMEN’S WORLD BANKING, Why Focus on Poor Women and How Best to Serve Them (<http://www.swwb.org/English/2000/Whyfocusonpoorwomen.htm>), 2000.
- WORLD BANK, Albania- Microcredit Project , Implementation Completion Report, Albania, 2005.
- WORLD BANK, Bangladesh- Social Safety Nets in Bangladesh: An Assessment, Sector Report, Bangladesh, 2005.
- WORLD BANK, Bosnia-Herzegovina Local Initiatives (Microfinance) Project II, Bosna, 2001.
- WORLD BANK, Tanzania- Rural and Micro Financial Service Project, Tanzania, 2006.
- World Bank, **World Indicators**, 2002.
- World Bank, **Worldbank Development Report**, 2004.
- YALÇINDAĞ Selçuk, İlçe Özel Yönetimi, TODAİE Yayını, Sevinç Matbaası, Ankara, 1977
- YAVUZ Fehmi, Memleketimizde Toplum Kalkınması, Ankara, 1968

- YAYED, “Bölgesel Kalkınma Ajansları Sorunu”, <http://www.yayed.org> (Erişim: 25.04.2009)
- YILDIRAK, N., **Köy Kadınlarının Sosyo-Ekonomik ve Kültürel Konumları**, Friedrich Ebert Vakfı Yayınları, İstanbul, 1992.
- YILMAZ, R., KOYUNCU, C., **Mikro Finansman Ve Yoksullukla Mücadele**, Ekin Kitabevi, Bursa, 2006.
- YİĞİTBAŞ Akça, Bahar, “Yoksulluk ve Mikro Kredi: Bangladeş ve Diyarbakır Örnekleri”, İşçi Sınıfının Değişen Yapısı ve Sınıf Hareketinde Arayışlar Deneyimleri, **Türkiye Sınıf Araştırmaları Merkezi 3. Sınıf Çalışmaları Sempozyumu**, SAV yayınları, İstanbul, 2005,
- YOUNG, K, Third World Women In Development, Allied Publishers Limited, New Delhi, 1989.
- YUNUS, Muhammed, What is Microcredit? (<http://www.grameen-info.org/bank/WhatisMicrocredit.htm>), 2004.
- YUNUS, Muhammed, **Yoksulluğun Bulunmadığı Bir Dünyaya Doğru**, Doğan Kitapçılık, Bangladeş, 1999.
- YUNUS, Muhammed, “Açılış Konuşması”, Mikro Kredi Vasıtasıyla Yoksulluğun Azaltılması Konferansı, Türkiye İsrافی Önleme Vakfı, İstanbul, 2003
- YUNUS, Muhammed, “The Grameen Bank: Rural Credit in Bangladesh”, **Reasons for Hope: Instructive Experiences in Rural Development**, Ed. By. A. Krishna, N. Uphoff, M. Esmen, West Hartford Humarian Press, 1997.
- YURTTAŞ, Z., TECER, A. ve ÇELİK, H., Tarımsal Nüfusun Eğitimi ve Tarımsal Nüfus İçerisinde Kadın ([http:// www.zmo.org.tr/etkinlikler/6tk05/055ziya-yurttas.pdf](http://www.zmo.org.tr/etkinlikler/6tk05/055ziya-yurttas.pdf)), 2005.
- ZAMAN, H., Can Mis-Targeting be Justified?, IDS Bulletin, Vol. 29, Number 4, 1998.

#### İNTERNET SAYFALARI:

“Türkiye’de Mikro Finansman”, [www.selp2.com/documentation/newsdocuments/040908095310.pdf](http://www.selp2.com/documentation/newsdocuments/040908095310.pdf),s.10-11, (20.11.2009)

[http:// www.acdi\\_cida.gc.ca](http://www.acdi_cida.gc.ca)

[http:// www.adie.org](http://www.adie.org)  
[http:// www.aksiyon.com.tr](http://www.aksiyon.com.tr)  
[http:// www.alomaliye.gov.tr](http://www.alomaliye.gov.tr)  
[http:// www.apdc.org](http://www.apdc.org)  
[http:// www.ashi.org](http://www.ashi.org)  
[http:// www.bizconnections.com/oecf.htm](http://www.bizconnections.com/oecf.htm)  
[http:// www.calmeadow.com](http://www.calmeadow.com)  
[http:// www.cgap.org](http://www.cgap.org)  
[http:// www.ddcinc.org](http://www.ddcinc.org)  
[http:// www.dompetchuafa.or.id](http://www.dompetchuafa.or.id)  
[http:// www.edebiyatdegisi.hacettepe.edu.tr](http://www.edebiyatdegisi.hacettepe.edu.tr)  
[http:// www.forumuz.biz/mikro\\_finans\\_nedir](http://www.forumuz.biz/mikro_finans_nedir)  
[http:// www.girisimciliknetwork.gen.tr/kadin\\_girisimciligi.html](http://www.girisimciliknetwork.gen.tr/kadin_girisimciligi.html)  
[http:// www.gla.ac.uk](http://www.gla.ac.uk)  
[http:// www.grameenfoundation.org](http://www.grameenfoundation.org)  
[http:// www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org)  
[http:// www.gtz.de](http://www.gtz.de)  
[http:// www.home.ku.edu.tr](http://www.home.ku.edu.tr)  
[http:// www.indianngos.com/issue/microcredit](http://www.indianngos.com/issue/microcredit)  
[http:// www.israf.org](http://www.israf.org)  
[http:// www.katalysis.org](http://www.katalysis.org)  
[http:// www.kedv.org.tr/](http://www.kedv.org.tr/)  
[http:// www.kfw.de](http://www.kfw.de)  
[http:// www.kssgm.gov.tr](http://www.kssgm.gov.tr)  
[http:// www.lifeinafrica.com](http://www.lifeinafrica.com)  
[http:// www.memlekethaber.com](http://www.memlekethaber.com)  
[http:// www.mfc.org.pl](http://www.mfc.org.pl)  
[http:// www.microcreditsummit.org](http://www.microcreditsummit.org)  
[http:// www.microfinancegateway.org](http://www.microfinancegateway.org)  
[http:// www.mikrofinanssturkiye.org](http://www.mikrofinanssturkiye.org)  
[http:// www.milliyet.com.tr](http://www.milliyet.com.tr)  
[http:// www.norad.no](http://www.norad.no)  
[http:// www.omidyar.net](http://www.omidyar.net)  
[http:// www.radikal.com.tr](http://www.radikal.com.tr)  
[http:// www.sabah.com.tr](http://www.sabah.com.tr)  
[http:// www.sewa.org](http://www.sewa.org)  
<http://halkegitim.tripot.com/halk1.html>  
<http://www.accion.org>  
[http://www.grameen-info.org.](http://www.grameen-info.org)

[http://www.tkb.com.tr/data/file/raporlar/ESA/GA/2005-GA/GA-05-02-05\\_Mikro\\_Finansman.pdf](http://www.tkb.com.tr/data/file/raporlar/ESA/GA/2005-GA/GA-05-02-05_Mikro_Finansman.pdf) (Erişim Tarihi:12.11.2008)

[http://www.tkb.com.tr/data/file/raporlar/ESA/ga/2007-GA/GA-07-05-28\\_Mikro\\_Finansman.pdf,s.27\\_](http://www.tkb.com.tr/data/file/raporlar/ESA/ga/2007-GA/GA-07-05-28_Mikro_Finansman.pdf,s.27_) (23.09.2009)

[http://www.tkb.com.tr/data/file/raporlar/ESA/ga/2007-GA/GA-07-05-28\\_Mikro\\_Finansman.pdf,s.28](http://www.tkb.com.tr/data/file/raporlar/ESA/ga/2007-GA/GA-07-05-28_Mikro_Finansman.pdf,s.28) (Erişim Tarihi:23.09.2008)

[www.bddk.org.tr/turkce/Raporlar/Diger\\_Raporlar/2866mikrogirisimci.pdf](http://www.bddk.org.tr/turkce/Raporlar/Diger_Raporlar/2866mikrogirisimci.pdf), Erişim Tarihi:11.02.2009

[www.comcec.org/EN/belge/arsiv/doc/TURKEY%2023-07%20CR\(1\)TR.doc](http://www.comcec.org/EN/belge/arsiv/doc/TURKEY%2023-07%20CR(1)TR.doc), (21.10.2009)

www.dpt.gov.tr, 2005

www.gdrc.org/icm/model/1-credit.html, Erişim Tarihi:10.10.2009

www.gdrc.org/icm/model/1-credit-model.html,Erişim Tarihi:10.10.2009

www.israf.org/pdf/mikrofinans-farki.pdf, Erişim Tarihi:24.02.2009

www.israf.org/pdf/mikrofinansman-farki.pdf, Erişim Tarihi:24.02.2009

www.kedv.org.tr /kedv\_programlar/maya, Erişim Tarihi: 02.09.2009

www.kedv.org.tr/kedv\_programlar/maya\_almakicin.htm, Erişim Tarihi: 08.06.2009

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

www.mikrofinanssturkiye.org/newslette/docs/feb2006/trSosyalEtki.pdf, Erişim Tarihi: 19.04.2009

[www.ozgidais.org.tr](http://www.ozgidais.org.tr)

www.tog.org.tr/forum\_posts.asp?TID=854&PN=1, Erişim Tarihi: 17.12.2009

www2.tbmm.gov.tr/d23/7/7-2699c.pdf