

T.C.
ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

TÜRKİYE’DE YEREL KALKINMA MODELİ OLARAK
MİKROFİNANS SİSTEMİ: BURSA ÖRNEĞİ

Yüksek Lisans Tezi

Hazırlayan
Kayanur KARAPINAR

Tez Danışmanı
Yrd. Doç. Dr. Selçuk BOZAĞAÇLI

Bu çalışma, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri kapsamında desteklenmiştir.

Proje No: 2009/08

Çanakkale – 2010

TAAHHÜTNAME

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Türkiye’de Yerel Kalkınma Modeli Olarak Mikrofinans Sistemi ve Bursa Örneği” adlı çalışmanın, tarafımdan, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

27.09.2010

Kayanur KARAPINAR



Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne

Kayanur KARAPINAR'a ait Türkiye'de Yerel Kalkınma Modeli Olarak

Mikrofinans Sistemi: Bursa Örneği adlı çalışma, jürimiz tarafından

İktisat Anabilim Dalı,

YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan
Yrd. Doç. Dr. Selçuk BOZAGAÇLI (Danışman)

Üye Prof. Dr. Engin ERDOĞAN

Üye Doç. Dr. Meliha ENER

Üye Doç. Dr. Nazan YELKİKALAN

Üye Yrd. Doç. Dr. Murat AYDIN

Tez No :383773

Tez Savunma Tarihi : 27.09.2010

ONAY
Doç. Dr. Yücel ACER
Enstitü Müdürü
27/09/2010

TÜRKİYE’DE YEREL KALKINMA MODELİ OLARAK MİKROFİNANS SİSTEMİ: BURSA ÖRNEĞİ

KAYANUR KARAPINAR

ÖZET

Son yıllarda, yerel kalkınma anlayışı, gelişmekte olan ülkelerin kendilerine özgün problemlerinin çözülmesinde giderek merkezi planlamacılık anlayışının yerini almaktadır. Bu esnada, yoksulluk gibi makroekonomik sorunlar, sadece devletin merkez kurumlarının değil; yerel devlet kurumlarının ve sivil toplum kuruluşlarının da görev alanına girmiştir.

Bir sivil toplum kuruluşu olan Türkiye Grameen Mikrokredi Programı, yerel kalkınma anlayışı çerçevesinde yoksullukla mücadele etmektedir. Bu mücadeleyi yoksul kesimin en yoksul kitlesi olan kadınlara mikrokrediler vererek gerçekleştirmektedir. Çalışmamızın amacı, Grameen Mikrokredi Programının Bursa’daki faaliyetlerinin kadınların toplumsal statüsüne ve yoksulluğa etkisini incelemektir.

Araştırmamızda nicel ve nitel yöntemlerin bir arada kullanıldığı karma yöntem kullanılmıştır. Çalışmamızın örneklemini, Grameen sisteminin hedef kitlesi olan, mikrokredi kullanıcısı kadınlar oluşturmuştur. Bursa’daki en eski 104 mikrokredi kullanıcısı kadına soru kâğıtları yoluyla ulaşılmıştır. Soru kâğıtlarıyla kadınların kişisel, ailevi ve ekonomik profilleri çıkarılmıştır. Soru kâğıtlarından elde edilen veriler çalışmamızın nicel kısmını oluşturmuştur. 11 kadınla yapılan derinlemesine görüşmeler ise kadınların hayat hikâyelerinden mikrokredi ve yoksulluk hakkındaki düşüncelerine kadar daha ayrıntılı bulgular elde edilmesini sağlamıştır. Derinlemesine görüşmeler çalışmamızın nitel kısmını oluşturmuştur. Elde edilen veriler değerlendirildiğinde, mikrokredi hizmetinden yararlanan kadınların hemen hepsinin aile geliri “biraz” veya “çok” artmıştır. Kredi geri ödemelerinde “hiçbir zaman” zorlanmamaktadırlar veya “nadiren” zorlanmamaktadırlar. Mikrokrediyi tercih etmelerindeki en önemli neden; mikrofinans sisteminin cezai işlemlere başvurmaması ve yüksek kredi faizi kullanmamasıdır. Bu nedenle kadınların %85 yeniden mikrokredi kullanmak istemektedir.

**MICROFINANS SYSTEM AND CASE OF BURSA AS A MODEL FOR
LOCAL DEVELOPMENT IN TURKEY**

KAYANUR KARAPINAR

ABSTRACT

In recent years, local development approach is increasingly take place of central planning approach in developing countries that solving their specific problems. In the meantime, macro economic issues such as poverty has entered into the study area of local government institutions and non-governmental organizations, not only the state's central institutions.

Turkey Grameen Microcredit Programme which is a non-governmental organizations, has been struggled with poverty within the framework of local development. This struggle is carried out with giving microcredit women which is the poorest of the poor. The aim of this study is to examine Grameen Microcredit Programme activities in Bursa to effect of upon the social status of women and poverty.

In our research has been used mixed methods which are used a combination of qualitative and quantitative methods. Our study sample has been consisted of women is using the micro-credit is Grameen system's target audience. The oldest four hundred women in Bursa were obtained through questionnaires. Women's individual, familial, and economic profiles have been removed through questionnaires. The data obtained from questionnaires constitute our study's quantitative portion. In-depth interviews with eleven women have led to more detailed findings from women's life stories up to their ideas of microcredit and poverty. In-depth interviews constitute our study's quantitative portion. When data obtained were evaluated, almost all the family income of women who benefited from microcredit services, "somewhat" or "very" has increased. Women "rarely" or "never" have difficulty back the loan payments. The most important reason for preference Microcredit is microfinance system does not apply to criminal procedures and a lack of high-interest. So %85 of women want to use again is microcredit.

ÖNSÖZ

Mikrofinans sistemi, gelişmekte olan ülkelerde giderek artan bir uygulama olması itibariyle sosyal bilimlerin ilgi çekici araştırma konusu haline gelmiştir. Sistemin, Türkiye’de kısa bir tarihçesinin olması yapılmış ve yapılmakta olan akademik çalışmalar için hem ilk veriler elde etmenin heyecanını ve merakını yaratmakta hem de veri toplama ve değerlendirme sürecini keşif haline getirmektedir. Mikrofinans sistemi çerçevesinde Bursa’da yapılan bu çalışma, yoksulluk gibi makro bir göstergenin yerel düzeyde nasıl biçim kazandığını ve kadın faktörünün nasıl işlev yüklendiğini anlamamızı sağlamıştır.

Lisans ve yüksek lisans öğrenimim süresince, büyük bir emek ve sabırla sosyal bilimlerde alternatif düşünmenin önemini, kendi okumaları, çalışmaları ve sohbetleriyle bizlere gösteren değerli hocam Yrd. Doç. Dr. Selçuk Bozağaçlı’ya tez çalışmam süresince aynı katkıları dolayısıyla minnettarım. Destek ve bilgilerini hiçbir zaman esirgemeyen bölüm hocalarıma da teşekkürü borç bilirim. Tezimi “Bilimsel Araştırma Projesi” olarak destekleyen BAP Komisyonuna teşekkür ederim.

Alan çalışması süresince mikrokredi üyesi kadınlarla irtibatımı sağlayan Bursa TGMP yöneticileri olan Zeynep Akçay ve Gülçin Altıntaş’a teşekkür ederim. Çalışmam süresince gerek ankete katılan gerekse röportaj veren ve her biri kahraman olan mikrokredi üyesi kadınlara minnettarım. Düşünce dünyalarını açmasalardı saha çalışması imkânsız olurdu.

Son olarak, zahmetli geçen bu süreç boyunca her zaman maddi ve daha önemlisi manevi desteklerini esirgemeyen aileme ve her zaman sabırla umut aşıl原因 dostlarıma teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖZET	i
ABSTRACT	ii
ÖNSÖZ	iii
İÇİNDEKİLER	iv
KISALTIMA CETVELİ	vi
TABLO VE ŞEKİLLER LİSTESİ	vii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

YEREL KALKINMA'NIN SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI ve YOKSULLUK İLE İLİŞKİSİ

1. Kalkınma Kavramının Tarihsel Süreci	3
2. Merkezi Kalkınma Kavramından Yerel Kalkınma Kavramına	5
3. Yerel Kalkınma Anlayışı İle Yoksullukla Mücadele	7

İKİNCİ BÖLÜM

DÜNYA'DA ve TÜRKİYE'DE MİKROFİNANS SİSTEMİ

1. Mikrofinans Sisteminin Kavramsal ve Tarihsel Çerçevesi	13
2. Mikrofinans Sisteminin Hedef Kitleleri	18
3. Mikrofinans Kurumları ve Yapıları	20
3.1. Formel Finans Kurumları	20
3.2. Yarı Formel Finans Kurumları	22
3.3. Resmi Olmayan Finansal Tedarikçiler	24
4. Ürünler ve Hizmetler	25
4.1. Kredi	26
4.2. Tasarruflar	28

4.3. Mikro Sigorta.....	29
4.4. Kredi Kartları ve Akıllı (Smart) Kartlar	30
4.5. Ödeme Hizmetleri.....	31
5. Türkiye'de Mikrofinans Sistemi.....	31
5.1. Türkiye Grameen Mikrokredi Programı.....	34

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE GRAMEEN MİKROKREDİ UYGULAMASINDA

BURSA BÖLGESİ

ARAŞTIRMA YÖNTEMİ ve BULGULAR

1. Araştırmanın Kapsamı.....	37
2. Araştırmanın Yöntemi.....	37
3. Nicel Araştırmanın Bulguları.....	39
3.1. Kadınların Kişisel Genel Bilgileri.....	39
3.2. Ailenin Maddi Düzeyine İlişkin Bilgiler.....	42
3.3. Kadınların Mikrokredi İle Yakınlığı.....	46
3.4. Mikrokredi Hakkında Genel Görüşler.....	58
4. Nitel Araştırma Verileri.....	63
4.1. Mikrokredi Aldıktan Sonraki İş Yaşamı.....	64
4.2. Banka Kredileri ve Mikrokredinin Tercih Nedenleri.....	66
4.3. Kadın Olmak ve Mikrokredi.....	68
4.4. Mikrokredi Programı'ndan Beklentiler.....	69
4.5. Mikrokredi Üyesi Kadınlara Göre Yoksulluk.....	71
4.6. Mikrokredi Üyesi Kadınların Devlet Kurumlarından Talepleri.....	72
SONUÇ.....	74
EK 1: Mikrokredi Anket Soruları.....	77
EK 2: Derinlemesine Görüşme Yapılan Kişiler.....	81
KAYNAKÇA.....	82

KISALTMA CETVELİ

ACCION	: International's Solidarity Group Lending
BM	: Birleşmiş Milletler Teşkilatı
CGAP	: Consultative Group to Assist the Poor
DESAP	: Cali-based Organization
FINCA	: Foundation For International Community Assistance
G-8	: Group of Eighth: ABD, Japonya, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, İtalya, Kanada ve Rusya
ILO	: Uluslararası Çalışma Örgütü
IMF	: Uluslararası Para Fonu
KEDV	: Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı
KİT	: Kamu İktisadi Teşebbüsü
MFK	: Mikrofinans Kuruluşu
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
STK	: Sivil Toplum Kuruluşu
TGMP	: Türkiye Grameen Mikrokredi Programı
TİSVA	: Türkiye İsrافی Önleme Vakfı
TKV	: Türkiye Kalkınma Vakfı
UNDP	: Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı
WB	: Dünya Bankası

TABLO VE ŞEKİLLER LİSTESİ

Tablo 1.1. 2007 Yılı İnsani Kalkınma Endeksi ve GSYİH (\$).....	8
Tablo 1.2. Türkiye’de Yoksulluk Sınırı Yöntemlerine Göre Fertlerin Yoksulluk Oranları.....	10
Tablo 3.1. Eğitim Durumu.....	40
Tablo 3.2. Medeni Durum.....	41
Tablo 3.3. Eşlerin Çalışma Durumu.....	42
Tablo 3.4. Aylık Toplam Aile Geliri (TL).....	43
Tablo 3.5. Aylık toplam harcamalarınız içinde aşağıdaki harcama türlerinin “ortalama” miktarları nelerdir? (TL).....	44
Tablo 3.6. “Herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna bağlı mısınız?”.....	45
Tablo 3.7. “Mikrokredi projesini nereden duydunuz?”	46
Tablo 3.8. “Mikrokrediyi nasıl değerlendirdiniz?”.....	48
Tablo 3.9. “Mikrokrediyi hangi faaliyet kolunda değerlendirdiniz?”	49
Tablo 3.10. “Çalışma mekânınız neresidir?”	50
Tablo 3.11. “Mikrokrediyi değerlendirdiğiniz işinizde göreviniz nedir?”.....	51
Tablo 3.12. “Müşterileriniz genelde kimlerdir?”.....	53
Tablo 3.13. “Kredi geri ödemelerinde zorluk yaşıyor musunuz?”.....	54
Tablo 3.14. “Kredi ödemelerinde zorlandığınızda ne yapıyorsunuz?”	55
Tablo 3.15. “İş yaparken en zorlandığınız durum nedir?”.....	56
Tablo 3.16. “Mikrokredi aile gelirinizi ne ölçüde etkiledi?”	57
Tablo 3.17. “Mikrokrediyi tercih etme nedenlerinizi önem sırasına göre dizer misiniz? (<u>En önemli</u> ’ye 8 <u>en az önemli</u> ’ye 1 puan veriniz)”... ..	58-59
Tablo 3.18. “Mikrokredi Programı’nda nasıl borçlanmak isterdiniz?”.....	60
Tablo 3.19. “Yoksullukla mücadele’de devlet kurumlarını yeterli görüyor musunuz?”.....	62
Tablo 3.20. “Mikrokredi uygulamasından memnun musunuz? Tekrar mikrokredi almak ister misiniz?”	62

GİRİŞ

Keynesyen iktisadi düşüncenin, devlet müdahaleciliğini öngören yaklaşımının yaratmış olduğu merkezi planlama yönelimli kalkınma anlayışı, neoliberal politikalar ile birlikte yerini yerel dinamikleri harekete geçiren yerel anlayışa bırakmıştır.

Yerel kalkınma anlayışı, yerel idarelere, merkezi yönetimden daha fazla idari yetki aktarımını gerektirirken, finansal kaynak aktarımının ise yerinden sağlanmasını gerektirmiştir. Finans kaynaklarının yerinden sağlanması demek; yerel kitlenin finansal kaynaklara, bulunduğu mikro çevrede ulaşması demektir.

Bu amacı yerine getirecek politikalar ve araçlar yoğun bir biçimde ilk kez 1950 yılından itibaren Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler, OECD gibi küresel kurumlar tarafından uygulanmıştır. Söz konusu kurumlar, proje bazında merkezi ve yerel kurumlara finansal kaynak ve enformasyon aktarımında bulunmuşlardır. Ancak yerel kalkınmada en etkin yöntem, ülkenin kendi kurumsal yapısını yerel talebe en etkin cevap verecek şekilde oluşturmasıdır. Bu noktada, yerel devlet kurumlarının yanında sivil toplum kuruluşları da yerel kalkınmada kendilerine rol biçmişlerdir. Mikrofinans sektörü de, bu noktada, sivil toplum kuruluşlarının profesyonel ve pratik ilgi alanını oluşturmuştur.

Kronolojik olarak değerlendirildiğinde, mikrofinans sektörünün oluşma süreci ile yoksulluk olgusunun küresel ölçek kazanma süreci paralellik göstermektedir. 1950'lerle birlikte, özellikle kırsal kesimin içine düştüğü yoksulluk sarmalı, aynı kesimin finans kaynaklarına en az maliyetle ulaşabilmesi koşuluyla ortadan kalkacağı, bazı iktisatçılar tarafından iddialı bir şekilde dile getirilmiştir. Mikrofinans sektörü de, oluşturduğu formel bankacılık sisteminin sunduğu finans hizmetlerinden farklılaştırılmış ürünlerle hedef kitlesini yoksul kesim olarak seçmiştir.

Mikrofinans sisteminin, pratik olarak, bir sivil toplum kuruluşu tarafından çok başarılı şekilde uygulandığına dair en bilinen örnek Grameen Bank'tır. Bangladeş'li Prof. Dr. Muhammed Yunus, 1976 yılında, mikrofinans sektörünün en önemli aracı olan mikrokredi projesini, hedef kitlesi olarak yoksul kadınları seçecek şekilde başlatmıştır.

Birçok ülkede ilgi gören projeye, 2003 yılında, Türkiye'den Prof. Dr. Aziz Akgül de ilgi duymuştur. 2003 yılında Diyarbakır'da Türkiye Grameen Mikrokredi Programı (TGMP) adı altında mikrokredi hizmeti sunulmaya başlanmıştır. TGMP tarafından sunulan mikrokredi hizmeti, 2010 yılı itibariyle, 39 ilde yapılanmış 57 şube tarafından verilmektedir. Mikrokredi alan kadın sayısı ise 10.000'i aşmıştır.

Çalışmamızın kapsamını, Bursa Türkiye Grameen Mikrokredi Programı şubesinde kredi alan kadınlar oluşturacaktır. Mikrokredinin, yoksul olarak nitelendirilen kesimin ve özellikle kadınların yaşamları üzerinde ekonomik etkileri araştırılacaktır. Çalışmamız dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, çalışmamızın teorik çerçevesini oluşturan yerel kalkınma, sivil toplum kuruluşları ve yoksulluk kavramları tartışılmış; birbirleriyle olan ilişkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır.

İkinci bölümde, çalışmamızın inceleme konusu olan mikrofinans sistemi, kavramsal ve tarihsel çerçevesi, sistemin hedef kitlesi, mikrofinans kurumları ve yapıları, son olarak da sundukları finansal hizmetlerin ne olduğu hakkında derinlemesine bilgi verilmiştir.

Üçüncü bölümde ise mikrofinans sektörünün Türkiye'deki Osmanlı İmparatorluğundan günümüze tarihsel geçmişi irdelenerek mikrofinans uygulamaları tanıtılmıştır.

Son bölümde ise önceki üç bölümün sağladığı literatür bilgisi kullanılarak saha çalışmasının nitel ve nicel verilerinin bir arada kullanıldığı karma yöntem tanıtılmıştır. Elde edilen bulgular, nicel ve nitel boyutları ayrı olmak üzere incelenmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

YEREL KALKINMA’NIN SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI ve YOKSULLUK İLE İLİŞKİSİ

Kalkınma kavramı, II. Dünya Savaşı’nın Avrupa üzerinde yarattığı tahribatın hem kıtada hem de sömürge ülkelerinde meydana getirdiği sonuçla oldukça yakından ilgilidir. Özellikle, sömürge ülkelerinin bağımsızlıklarını kazanmalarıyla birlikte, temel eşya üretimindeki bağımlılık, yoksulluk ve diğer olguları da kapsayan ekonomik büyüme ve toplumsal başarının planlı bir etkinlik şeklinde sürdürülmesi ile ilgili konular “kalkınma” kavramının içeriğini oluşturmuştur.

1. Kalkınma Kavramının Tarihsel Süreci

Kalkınma kavramı, yukarıda ima ettiği olguların çözümünde planlamayı esas almıştır. Planlama, kavram olarak, spesifik amaçları gerçekleştirmede mevcut olan en iyi alternatifleri değerlendirmeye yönelik organize olmuş akılcı bir teşebbüs olarak tanımlanabilmektedir (Soyak, 2003:168). Uygulama açısından en baskın şekliyle Sovyetler Birliği’nde görülmüştür. Planlama kavramı ulusal düzeyde ele alındığı zaman toplumsal değişimi inşa edip yönlendirebilmektedir. Bu nedenle toplum mühendisliği adını da almıştır (Soyak, 2003:168).

Toplumunu iktisadi araçlarla yeniden organize etmek sadece iktisatçıların görev alanı olmamakta aynı zamanda siyasetçilerin de sürece dahil olmasını gerektirmektedir. Bu nedenledir ki, planlama kavramı yoğun bürokratik bir sürecin adeta kendisidir. Planlama sürecinde, siyasetle harmanlanmış bir bürokratik sürecin önceden belirlenmiş amaç ve stratejiler doğrultusunda hedeflenen sonuçlara ulaşmak için müdahalesi meşru kabul edilmektedir. Dolayısıyla planlama esas olarak akılcı yöntem ve hedefleri benimsese bile sonuçları itibariyle müdahaleci bir süreç olarak kendisini göstermektedir (Soyak, 2003:168). Planlama süreci, SSCB ve Nazi Almanya’sında, iktisadi faaliyetleri aşan

politik-ideolojik bir biçim göstermiş iken Latin Amerika, Yugoslavya ve Türkiye’de iktisadi amaçlara hizmet eden bir biçim almıştır.

Planlamanın ilk örneği yukarıda da bahsedildiği gibi Sovyetler Birliği’nde görülmüştür. Bu ülkede ilk sosyalist plan 1928-29 yıllarında beş yıllığına uygulamaya konulmuştur. 1929 Ekonomik Krizi ile ABD ve Avrupa ekonomileri çöküş aşamasına girerken, aynı yıllarda SSCB ekonomisi sıçrama hamlesi göstermiştir. Kriz sonrası dönemde birçok Batılı ülkede devlet müdahaleciliğini öngören iktisat politikaları uygulanmıştır (Soyak, 2003:169).

Planlı ekonomilerin, 1950’li ve 1960’lı yıllarda, uygulama açısından gelişmekte olan ülkelerde de kabul görmesi, ekonomik ve toplumsal konularda “ulusal” düzeyde “devlet müdahaleciliği”ne vurgu yapan bir “kalkınma” kavramına da anlatım vermiştir (Ayhan, 1993:487). Bu anlatım, güçlü bir merkezin ve kurumsallarının bürokratik etkinliklerini de içermektedir. II. Dünya Savaşı sonrasında iktisat literatürü fiyat istikrarı, işsizlik, altyapı yatırımları gibi kavramlarla dolmuştur. Birçok kalkınma iktisatçısı iktisadi planlamayı; iktisadi kalkınma ve sürekli ekonomik büyümeyi sağlamadaki ana engelleri ortadan kaldırmak için kurumsal bir strateji olarak geliştirmişlerdir (Soyak, 2003:170).

II. Dünya Savaşı sonrasında birçok ülkenin bağımsızlığı kazanmasıyla birlikte ulus-devlet olma yoluna girmesi planlı kalkınma retoriği ile sıklıkla karşılaşmasına neden olmuştur. Gelişmekte olan birçok ülke için kalkınma reçetesi, devlet müdahaleciliğini, planlama anlayışının gereği olarak ortaya koymuştur. Zira 1940’lı yıllarda, Keynesyen düşünce, iktisadi faaliyetlere devletin sınırlı müdahalesini sosyal devlet anlayışının bir fonksiyonu olarak önermiştir.

1950’li yıllardan 1970’li yıllarına ortalarına kadar birçok ülkede planlı ekonomi süreci yaşanmıştır. Bu süreci yönlendiren önemli kuruluşlar, 1940’lı yıllarda kurulmuştur. Dünya Bankası, esas olarak, II. Dünya Savaşında ağır tahribata uğrayan Avrupa’nın yeniden imarı için kurulmuş olsa da Marshall planının başarısı, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerin ekonomik planlamalarını ve kalkınmalarını yönlendirmek için yeterli bir referans olmuştur. Söz konusu ülkelerdeki merkezi kalkınma ajansları ile temas kurarak kalkınma reçeteleri

sunmuş ayrıca bölgesel ve sektörel krediler vererek kalkınmanın hızını ve büyüklüğünü kontrol altına almaya çalışmıştır.

Ancak 1980 sonrası süreçte, az gelişmiş ülkelerin iktisadi kalkınma planlarından beklentilerini bulamamış olmaları ve gelişmiş ülkelerle olan ekonomik farklılığın yarattığı uçurumun giderek açılması, aynı zamanda 1970'lerin ortalarında ortaya çıkan krizin üstesinden gelmenin Keynesyen politikalara asılma imkânını ortadan kaldırması, kalkınma iktisadi ve planlamasının gözden düşmesine yol açmıştır (Soyak, 2003:171).

2. Merkezi Kalkınma Kavramından Yerel Kalkınma Kavramına

Kalkınma kavramının devlet yönelimli, devletin makro müdahalesinde odaklaşan, ulusal kalkınmayı hedefleyen içeriğinden farklı olarak; yerel düzeydeki ekonomik ve toplumsal koşulları iyileştirmek için küçük ölçekli (Ayhan, 1993:488) ve daha mobilize bir içeriğe sahip olan “yerel kalkınma” kavramı, kalkınma konulu literatürde alternatif olarak değil bir gereklilik şeklinde ortaya çıkmıştır.

Keynesyen ekonomi politikalarında yaşanan başarısızlıklar ve küreselleşmenin etkisiyle uluslararası ve çok uluslu şirketlerin ortaya çıkması, buna bağlı olarak bölge ve yörelere daha fazla sorumluluk ve yetki verilmesi; adem-i merkeziyetçi politikaların izlenilmesi ve yeni organizasyon şekillerinin iş dünyasında sıklıkla görülmesi, yukarıdan aşağıya yani merkezi iktisat politikalarının (top-down policies) izlenilmesini zorlaştırmıştır (Çetin, 2007:156). Devam eden süreçte, yukarıdan aşağıya iktisat politikalarının başarısızlığı küreselleşmenin yarattığı sorunlarla birlikte politikacıların ve bilim adamlarının devam eden merkezi kalkınma yaklaşımlarını yeniden düşünmelerine neden olmuştur. Bu süreçte birçok yenilikçi aşağıdan yukarıya kalkınma politikaları (bottom-up policies) yani yerel ekonomik kalkınma politikaları oluşturulmuştur.

Yerel kalkınma politikalarının oluşturulmasında bir diğer etken de, az gelişmiş ülkelerin çoğunda, ulusal ekonominin dışa açılması ile birlikte yerel ekonomik yapıların global çevrede rekabet etmede zorlanması ve rekabet yeteneklerinin giderek zayıflaması olmuştur. Geleneksel yukarıdan aşağıya kalkınma politikalarının başarısız olması ve giderek daha fazla taraftar bulan yerelleşme akımı (localization), yerel kalkınma (local development) yaklaşımının gelişmesinde önemli unsur olmuştur.

Bunun sonucunda, yerel kalkınma yaklaşımı, yörelere ve bölgelere kendi ekonomik ve sosyal geleceklerini şekillendirme fırsatı sunmuş; aşağıdan yukarıya karar verme sürecinin şekillendirdiği yerel kalkınma politikalarının ön plana çıkmasında en etkin unsur olmuştur (Çetin, 2006:127).

Her ne kadar yukarıdan aşağıya kalkınma modeli aşağıdan yukarıya olan yerel kalkınma modeline doğru değişim gösterse de açık ve net bir şekilde teorik bir modelleme yapılmamıştır (Rodriguez-Pose, 2001:8). Stamer'e göre (2003:34) yerel kalkınma, kalkınma yeteneğinin ve kentsel planlamanın işbirliğini zorunlu kıldığı bir beceridir. White ve Gasser (2001) yerel ekonomik kalkınmayı oluşturan unsurları; sosyal diyalog ve katılıma açık olmaları, alan ve mekân çeşitlenmesi, yerel kaynakların mobilizasyonunun ve rekabet avantajlarının gerekli kılınması, yerel olan'a özgü olması ve yerel bazda yönetilmeleri şeklinde sıralamış ve bu tanımlama ILO'nun "Yerel Ekonomik Kalkınma Programı"nda yer almıştır (Rodriguez-Pose, 2001:8). Bir başka yaklaşımda ise, yerel kalkınma stratejileri, yerel yönetimlerin, özel sektörün ve sivil toplum kuruluşlarının yerel ekonomiyi kalkındırmak için birlikte çalışmalarını içermektedir (Metaxas ve Kallioras, 2003:4).

Ancak her bir tanımlamanın sonucunda yerel kalkınmaya dair çok geniş bir anlatım gerçekleştirilebilmektedir. Yerel kalkınma, yerli dinamikleri harekete geçirerek yerel toplulukların ekonomik, sosyal, kültürel, siyasal ve fiziki alanlarda sürdürülebilir kalkınma ilkelerine uygun olarak gelişiminin sağlanmasıdır. Yerel kalkınmanın merkezi kalkınmadan en önemli farkı ise yerel kalkınma modellerinin ithal edilebilen modeller olmamasıdır. Yerel kalkınma modelleri küresel gelişmelere duyarlı olacak şekilde, ülkenin iç dinamikleri tarafından ve yerel kurumların rekabet avantajları göz önüne alınarak özgün model ve yöntemler oluşturabilmektedir.

Yerel kalkınma sürecini aktive eden en önemli unsur stratejik planlardır. Stratejik plan; belirli stratejik konulara odaklanan; bu konuyu fırsatlar ve tehditler açısından irdeleyerek güçlü ve zayıf yönlerini dikkate alan; dış trendleri, güçleri ve olası kaynakları inceleyen; önemli kamu ve özel sektör aktörlerini belirleyerek bir araya getiren; geniş kapsamlı ve değişik kademelerdeki kamu kuruluşlarını, ekonomik ve sivil toplum kuruluşlarını planlama sürecine katan; uzun vadeli vizyon ve stratejileri geliştiren; yeni

yaklaşımları ve onları geleceğe taşıyan süreçleri ortaya koyan tüm süreçleri içeren bir plandır. Stratejik planın en önemli özeliği kapsamlı bir analiz etkinliği olmasının yanında katılımcı bir süreci yaratmış olmasıdır. Stratejik planlamada birden fazla aktör işbirliği içinde sürece dahil olmaktadır. Merkezi kurumların yerel kurumlarla irtibat halinde olmasının yanında, özel sektörün işbirliği ve STK'ların stratejik rolü yerel kalkınmanın dinamik ve özgün niteliğini ortaya koymaktadır.

Yerel veya bölgesel düzeyde kurumsal partneri olan bir stratejik planlama, yerel kaynakları harekete geçirirken, ülke kalkınmasına katkıda bulunarak bölgeler-arası gelişmişlik farklılıklarını azaltıcı bir rol oynamaktadır. Planı uygulamak durumunda olan yerel yönetimin halka yakın ve ihtiyaçlara cevap verici olması nedeni ile planın hazırlanması ve uygulanması aşamalarında, halkın genel tavrı ve özgün algısı, yerel ihtiyaçların, sorunların ve çözümlerin saptanmasında oldukça etkili olmaktadır. Yereli özgün özellikleri ile tanımak ve tanımlamak yerel kalkınmanın anahtar fonksiyonu olmaktadır.

Günümüzde yerel kalkınma kavramı ve onun işaret ettiği stratejik planlama, katılımcılık ve özgünlük özellikle birkaç konudaki literatürü etkinlikle doyurmaktadır. Çevre konusunda yerel unsurların tutumu, önerileri ve katılımcılığı mevcut sorunların çözümünde elzem gözükmektedir. Bunun dışında, tezimizin konusu olan yoksulluk sorununun algılanması, tanımlanması ve mücadele yönteminin belirlenmesi konusunda da yerel kalkınma yaklaşımı stratejik ve etkin bir yöntem olarak kullanılabilir.

3. Yerel Kalkınma Anlayışı ile Yoksullukla Mücadele

Batı ekonomilerinin 1970'ler sonrası üretim biçimselinde yaşadığı dönüşüm süreci 1980'lerde de devam etmiştir. Neo-liberal politikalar, küreselleşme ve soğuk savaş sonrası, dünyanın siyasal ve ekonomik yapısı farklı bir görünüm kazanmış, emek ve sermayenin serbest dolaşımı ülkelerin dünya ekonomisi ile bütünleşmelerini hızlandırmıştır. Bu dönüşüm süreci bazı ülkelere refah, servet ve zenginlik artışını sağlarken, bazı ülkelerde yoksulluk, kutuplaşma ve gelir dağılımında eşitsizlik artışını yaratmıştır (Gürses, 2007:60).

Tablo 1: 2007 Yılı İnsani Kalkınma Endeksi ve GSYİH (\$)

ÜLKE ADI	İnsani Kalkınma Endeksi	Satın Alma Gücü Paritesine Göre Kişi Başına GSYH (\$)
Arjantin	0,866	13238
Avusturya	0,955	37370
Avustralya	0,97	34923
Bangladeş	0,543	1241
Belçika	0,953	34935
Brezilya	0,813	9567
Kanada	0,966	35812
İsviçre	0,96	40658
Çin	0,772	5383
Almanya	0,947	34401
Danimarka	0,955	36130
Cezayir	0,754	7740
Mısır	0,703	5349
İspanya	0,955	31560
Finlandiya	0,959	34526
Fransa	0,961	33674
İngiltere	0,947	35130
Gürcistan	0,778	4662
Yunanistan	0,942	28517
Macaristan	0,879	18755
Endonezya	0,734	3712
İrlanda	0,965	44613
İsrail	0,935	26315
Hindistan	0,612	2753
İran	0,782	10955
İzlanda	0,969	35742
İtalya	0,951	30353
Ürdün	0,77	4901
Japonya	0,96	33632
Güney Kore	0,937	24801
Kuveyt	0,916	47812
Lübnan	0,803	10109
Lüksemburg	0,96	79485
Libya	0,847	14364
Fas	0,654	4108
Meksika	0,854	14104
Malezya	0,829	13518
Hollanda	0,964	38694
Norveç	0,971	53433
Yeni Zelanda	0,95	27336
Umman	0,846	22816
Filipinler	0,751	3406

Pakistan	0,572	2496
Paraguay	0,761	4433
Rusya	0,817	14690
Suriye	0,742	4511
Tayland	0,783	8135
Tunus	0,769	7520
Türkiye	0,806	12955
Ukrayna	0,796	6914
ABD	0,956	45592
Uruguay	0,865	11216
Venezuela	0,844	12156
Vietnam	0,725	2600
Yemen	0,575	2335

Kaynak:TÜİK, Uluslararası Seçilmiş Göstergeler, <http://tuikapp.tuik.gov.tr/ulusalgostergeler/menuAction.d>

1990'lı yılların ardından, zengin ve yoksul ülkeler arasındaki ekonomik, siyasi ve sosyal uçurumun giderek büyüdüğü görülmüştür. Dünya ekonomisi ile bütünleşme, dış rekabete açılma veya yapısal uyum politikaları adı altında uygulanan iktisat politikaları ile birlikte yoksulluğun arttığı, gelir dağılımının bozulduğu, bölgesel eşitsizliklerin derinleştiği gözlenmiştir. Neo-liberal politikalarla sosyal devlet uygulamalarının sınırlanması, kitleleri ekonomik değişimler karşısında korumasız bırakmış, özelleştirmeler sonrası işsizlik yaygınlaşmıştır (Gürses, 2007:61).

Türkiye ekonomisine baktığımızda, 1990'lı yıllar boyunca yaşanan ekonomik krizler ve son olarak gerçekleşen büyük Marmara depreminin, özellikle deprem bölgesinde yarattığı ekonomik-sosyal yıkıntı “yoksulluk” sorununu ülkenin gündemine taşımıştır. Yoksulluk artık sadece gelir düzeyi baz alınarak nicel boyutlarıyla tartışılan bir sorun olmaktan çıkmış teknolojik, demografik ve konjonktürel gelişmelerin harmanlaştığı gerçek hayatta sürekli dönüşüm içinde yeni boyutlar kazanan bir sorun haline gelmiştir.

Söz konusu gelişmeler, hem dünyada, hem de ülkeye özgü koşullar tarafından biçimlendirilmiş olarak, Türkiye’de eskisinden farklı kurumlarla ve politikalarla yaklaşılması gereken, yeni bir yoksulluk olgusuna yol açmıştır (Buğra ve Sınmazdemir, 2002:1; Korkmaz ve Bayramoğlu, 2007:101).

Tablo 1.2: Türkiye’de Yoksulluk Sınırı Yöntemlerine Göre Fertlerin Yoksulluk Oranları (%)

<i>Gıda yoksulluğu (açlık)</i>	2002	2003	2004	2005	2006	2007(*)	2008
Yoksulluk (gıda+gıda dışı)	1,35	1,29	1,29	0,87	0,74	0,48	0,54
Kişi başı günlük 1 \$'ın altı	26,96	28,12	25,60	20,50	17,81	17,79	17,11
Kişi başı günlük 2.15 \$'ın altı	0,20	0,01	0,02	0,01	0,00	0,00	0,00
Kişi başı günlük 4.3 \$'ın altı -	3,04	2,39	2,49	1,55	1,41	0,52	0,47
Harcama esaslı görelî yoksulluk	30,30	23,75	20,89	16,36	13,33	8,41	6,83

Kaynak: TÜİK, 2008 Yoksulluk Çalışması Sonuçları, - Results of 2008 Poverty Study, TURKSTAT

Türkiye’de ekonomik gelişme ve modernleşme süreci hem tarım sektöründe hem de sanayide yapı değişiminin içinde gelişmiş ve en çok istihdam olgusunu etkilemiştir. Tarım sektörünün geniş istihdam sahası yaratması yanında gayri safi milli hasıla içindeki payının giderek düşüyor olması, emeğin kalifiye unsurlardan yoksun olması, sektörün ürün çeşitlendirmesini yaratamamış olması sonucu maliyetlerin yüksek olması sektörün katma değer yaratamamasını sağlamıştır. Tarım sektöründe yaşanan çözülme ile istihdam fazlası emeğin büyük şehirlerde, sanayi sektöründe, kendine yer bulamaması artık bir emek nüfusu yaratmıştır. Sanayide ise, sanayi sonrası topluma geçiş süreci, post-fordist üretim tarzının bile henüz oturtulamamış olmasıyla eş zamanlı gerçekleşmiştir. Sanayide teknolojinin giderek emek faktörü ile ikamesi hâlihazırdaki artık emek nüfusunu şehirlerde yoksul potansiyeli içine itmiştir.

Mevcut yoksul kesimin yanında, büyük potansiyel yoksul kesimin varlığı, küreselleşme süreci içinde kentlerin eski yapısını da, yoksul insanların mekânda tutunmalarını zorlaştıracak şekilde değiştirmiş ve kent yoksulluğunun eskisinden farklı bir

biçim almasına yol açmıştır. KİT'lerde istihdam sağlama veya gecekondü edindirme politikaları ve geniş aile dayanışması, şehirlerde, yeni yoksulluk sorunu ile baş edilebilecek güçte olamamıştır (Buğra, Sınmazdemir 2002:1).

Ayrıca son dönemlerde yaşadığımız, şehirlerde yeni bir form olarak karşımıza çıkan “sanayisizleşme” sanayi üretimini de şehir dışına kaydırmıştır (Buğra ve Keyder, 2003:7). Sanayisizleşme (deindustrialization) imalat sektörünün milli hasıladaki payının giderek düşmesini ifade ederken sektörün yarattığı istihdam yapısındaki değişimi de açıklar (Saeger, 1997:584-585). Gelişmiş birçok OECD ülkesinde imalat sanayide emeğin istihdamı değişime uğramıştır. Bununla birlikte sanayisizleşme sonucunda kent ekonomileri “kültür endüstrileri” (Kaygalak ve Işık, 2007:26) şeklinde ifade edilen hizmet sektörü ağırlıklı bir yapıya bürünerek fiziksel güce dayalı emek faktörünün daha fazla ekonomi dışına itilmesine neden olmuştur.

Şehirlerde göç olgusunun yarattığı çarpık kentleşme ile organik bir şekil alan yoksulluk, 1990'lı yıllar içinde enflasyon, yüksek faiz gibi makro ekonomik göstergelerle de birleşince Yedinci ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planları'nda Türkiye'nin bu konudaki stratejik amacı, gelir dağılımındaki eşitsizlikleri kalıcı olarak azaltmak ve mutlak yoksulluğu ortadan kaldırmak olmuştur. Bu çerçevede Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonunun, yoksulluk sınırı altında kalan sosyal grupların refah seviyelerinin yükseltilmesinde etkin bir rol oynaması için revize edilmesi öngörülmüş (DPT 1995:199) ancak yoksullukla mücadele amacıyla oluşturulan programların başarısız olduğu görülmüştür (DPT 2000:75). Kalkınma planlarında da ilan edilen, yoksullukla mücadelede devlet kurumlarının etkisizliği, kamu kurumları dışında farklı yapıların yoksullukla mücadeleye dahil olmasını sağlamıştır.

Neo-liberal politikaların küreselleşme süreciyle eş zamanlı uygulanması, küresel ölçekteki sorunları ve bunların çözüm reçetelerini de birlikte yaratmaktadır. Küreselleşen ekonomide, devletin giderek küçülen rolü, sosyal devlet olma unsurları üzerindeki ağırlığının giderek azalmasını beraberinde getirirken, bu süreç içinde küreselleşen yoksulluk fenomeni, sivil toplum kuruluşları ve yerel ekonomik kalkınma kavramı anlamlı bir kompozisyon oluşturmuştur.

Neo-liberal politikalar çerçevesinde, devletin küçülmesi düşüncesi sivil toplum kuruluşlarının rolünü ortaya koymaktadır. Çünkü sivil toplum örgütlerinin gelişmekte olan ülkelerde kalkınma konusundaki faaliyetleri, kimi zaman sosyal politika çerçevesinde devleti tamamlayan kimi zaman da devlet ile çatışan ya da Clarke'e göre (1998:50) karşı hareketlilik (counter-mobilization) olarak anlandırılan yapıyı arz etmektedir. Fakat her iki durumda da devletin ekonomideki ağırlığının azalmasını sağlamaktadır (Atack, 1999:862). Bu durum neo-liberal politikaların önerdiği minimal devlet anlayışı ile oldukça uyumludur (Sönmezler, Yürük ve Uzunoğlu, 2007:34). Merkezi planlamacılık odaklı kalkınma politikalarının yerine yerel kalkınma politikalarının unsurlarından biri olarak STK'lar, makro düzeyde bir fenomen olarak yoksulluğun azaltılmasında yerel düzeyde bir araç haline dönüşmektedir.

Küreselleşen yoksulluk ile yerel düzeyde, STK'lar eliyle mücadele, farklı sistemler yaratılarak gerçekleştirilmektedir. Türkiye'de de olduğu gibi, kimi zaman devlet kurumlarının finansör olduğu STK projeleri devreye girmekte, kimi zaman da kendi finansal kaynağını yaratan STK'lar uluslar arası projeler gerçekleştirmektedir. Tezimizin de konusu olan mikrofinans sistemi dünyanın birçok ülkesinde giderek artan bir ilgiyle karşılaşmaktadır. Bir sivil toplum projesi olan mikrofinans çeşitli ürün ve hizmetlerle yoksullukla yerel düzeyde mücadele etmektedir.

İKİNCİ BÖLÜM

MİKROFİNANS SİSTEMİ

Mikrofinans, dünyada gittikçe büyüyen bir endüstri olarak çok yoksul insanlara finansal hizmet sağlamak amacıyla oluşturulmuş bir sistemdir (Nugent, 2002:95; Ledgerwood, 1998:9; UNDP, 1999:1). Esasında, iş yapma fikri olup gelir getirici bir faaliyette bulunmak üzere küçük bir başlangıç sermayesine ihtiyacı olan ancak ihtiyaç duyduğu sermayeyi klasik yollar ile (bankacılık sistemi ile) elde edemeyen yoksul insanlara kredi verilmesidir (COMCEC, 2007:1). Kurumsallaşması 1980'leri bulan bu sistem, şu an hem kurumsal hem de ürün bazında oldukça çeşitlilik göstermekte, milyonlarca yoksula hizmet vermektedir.

1. Mikrofinans Sisteminin Kavramsal ve Tarihsel Çerçevesi

Genel olarak finansal hizmetleri değerlendirdiğimizde, hane halkı bu hizmetleri, gelir yaratıcı faaliyetlerde kullanmak, gelecekte oluşabilecek ekonomik kriz, salgın, doğal afet gibi dışsal; hastalık, ölüm gibi içsel risklere karşı korunma ve sosyal hizmetlere ulaşım kaynağını yaratma amacıyla talep etmektedirler (Ledgerwood, 1998:9). Ancak hizmetlerin kapsadığı kesim homojen olmamakla birlikte ulaştığı kişi sayısı bakımından oldukça dar kapsamlıdır. Toplumun bazı katmanlarından insanlar bu sistemin dışında kalmaktadırlar. Zira yoksul kesim genelde kendi becerilerini ortaya koyarak üretim sürecine dahil olacak sermayeyi oluşturmakta yetersiz ya da başarısız olmakta ve oluşturdukları asgari düzeydeki tasarruflarını değerlendirebilecek güvenli bir sisteme ihtiyaç duymaktadırlar (UNDP Evaluation Office,1999:1).

Mikrofinans, bankacılık hizmetlerinden yoksun olan kesimleri bankacılık sistemine kredi, tasarruf ve diğer hizmetlerle dahil etmeyi amaçlamaktadır. Mikrofinans sisteminin yoksullukla ilgili temel argümanı; hayırseverlik (charity) sisteminin yoksullukla mücadeleye cevap vermediği, tersine yoksulluğun devam etmesini sağlamakta olduğudur. Mikrofinans sistemine göre, sanıldığı gibi, yoksulların iktisadi sürece, üretici konumda katılmalarını sağlayacak imkânlarla sahip olmayışları, aslında bu imkânları elde edebilecek

beceriye sahip olmayışlarından ileri gelmemektedir. Hayırseverlik sistemi yoksulluğu kısır döngü haline getirmektedir. Bu nedenle mikrofinans, belirli bir düzeyin altında gelire sahip bireylere yapılacak yardım ve bağışların yerine; bankalar, sivil toplum kuruluşları, kredi kooperatifleri ve diğer finansal sistemlerin mali öğeleri aracılığı ile onların ihtiyaçlarını karşılamayı önermektedir. Bu yöntemle mikrofinans sistemi, yoksul kesimi üretime sevk edecek düşük meblağlardaki kredilerin kullandırılması ile kişi başına düşen milli gelirin ve büyüme oranının yükseltilmesi amaçlarına hizmet eden ekonomik bir sisteme dönüşmeyi hedeflemektedir.

Hedefleri ve amaçları hemen her yerde aşağı yukarı aynı olan mikrofinans sistemi, uygulamaları itibariyle ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir. (Christen, Lyman ve Resenberg, 2003:6).

Mikrofinans sisteminin önemli ilkeleri:

- Yoksul insanlar sadece krediye değil çeşitli finansal hizmetlere de ihtiyaç duymaktadırlar.
- Mikrofinans yoksullukla mücadelede çok güçlü bir araçtır. Sürdürülebilir finansal hizmetler, kişilerin gelirlerinin yanında sahip oldukları maddi varlıklarının, dışsal risklere olan direncini artırır.
- Mikrofinans sistemi yerel finansal kurumlar ile birlikte sürdürülebilirdir.
- Mikrokredi her zaman için tek başına yoksulluğa cevap teşkil etmez.
- Devletin görevi doğrudan finansal hizmet sağlamak değil; sisteme kolaylaştırıcı olarak dahil olmaktır (CGAP, 2008:1-2).

20.yy'nin ikinci yarısında, neoliberal politikalar sayesinde sanayileşmiş ülkelerde teknolojik gelişmenin hızlanması ve yaygın kullanımı, yüksek büyüme oranı ve hayat standartlarının yükselmesi gerçekleşmiş ve dünyanın bir kısmı küreselleşmenin avantajlarından sonuna kadar yararlanmıştı. Fakat küreselleşme, dünyanın geri kalan kısmında adil bir toplum (just society) yaratmada başarısız olmuştur. Bunun sonucunda, gelir eşitsizliği ve yoksulluğun farklı boyutları dünyanın çeşitli bölgelerinde kalıcı/yapısal bir sorun haline gelmiştir. Bu nedenledir ki, az gelişmiş ülkelerde yoksulluk (poverty), yeni bir fenomen olmamakla birlikte uluslararası birçok organizasyonun (IMF, WB, ILO, UNDP...v.b.) ajandalarında ilk sırayı almıştır. Özellikle 1950'lilerle birlikte ülkeler tek

başlarına veya BM, WB, OECD gibi uluslararası kuruluşların yardımıyla sürdürülebilir kalkınma ve yoksullukla mücadele için bir takım politikalar uygulamışlardır (COMCEC, 2007:7). Yoksulluğun çok daha yoğun yaşandığı kırsal bölgelerde, hem uluslararası hem de yerel kalkınma bankaları kurup kırsal kesimin gelir kaynaklarını artırmayı hedeflemiştir (Altay, 2007:61-62). Ancak bu kurumlar, ülkenin yapısına uygun spesifik programlar ve politikalar geliştirmedikleri için bu projeler aracılığıyla yoksulluğun azaltılması mümkün olmamıştır.

Yoksulluk sorununun yapısal bir hal alması ile birlikte, üçüncü dünya ülkelerinin hem kırsal hem de kentsel bölgelerinde sınırlı istihdam olanaklarından dolayı milyonlarca yoksul insan informal sektör içinde kendi işlerini yürütmeye çalışmışlardır. Üçüncü dünya ülkelerinde başarısız makroekonomik politikaların uygulanması tabandan başlayan kalkınma stratejilerinin kabul edilebilirliğini artırmış ve uygulamalara ivme kazandırmıştır. Mikrofinans gibi tabandan yayılan kalkınma stratejileri, neredeyse makro ekonomik kalkınma stratejilerine alternatif olma durumuna gelmiştir. Diğer tabandan başlayan kalkınma stratejileri içinde mikrofinans ve kredi uygulamasının farkı, yoksul kesimin daha iyi bir gelecek kurması için özgüven inşasına ihtiyaç duyduğunu göstermesi olmuştur (Woller ve Woodworth, 2001:269).

Mikrofinans uygulamaları içinde yürütücü yapı STK'lar olarak karşımıza çıkmaktadır. STK'lar, mikrokredi aracılığı ile küçük ölçekteki kredileri, yoksul insanlara iş kurmaları ve gelir yaratmaları amacını gözeterek ulaştırmıştır. Woller ve Woodworth (2001:267) mikrokredinin, küreselleşmenin etkisi altındaki gelişmekte olan ülkelerde, hızlı büyümenin yarattığı olumsuz etkilere karşı yoksul kesimi koruduğunu öne sürmüştür. Bu tarz bir yaklaşım, yoksul insanların finansal kaynaklara erişiminin önemli bir faktör olduğuna da vurgu yapmıştır. Mikrofinans, yoksullara, kendi işlerinin sahipleri olmalarına (self-employed) ve böylece kendi gelirlerini yaratıp, yoksulluğu azaltmalarına bir fırsat şeklinde vizyonunu yaratmıştır (Günel ve Aytulun, 2006:155; Nieto, Cinca ve Molinero, 2007:131).

Bankalar, potansiyel müşterilerinden, kredilerin geri ödemeleri hususunda bir teminat talep ederken dolayısıyla müşterileri de teminat verebilecek kesimi oluşturmaktadır. Mikrokredi, konsept olarak, bu anlayışı terk etmiş, yoksullukla mücadelede yeni bir strateji

olarak kendi kendini düzenleyen (self- regulating) grup üyeliği temelinde ve güvene dayalı bir bankacılık sistemi geliştirerek yoksul kesimin küçük miktarlarda borçlanmasını sağlamıştır. Verilen krediler, kavramsal olarak kendi işinin sahibi olmayı (self-employment) ve özgüveni (self-reliance) barındırmakta ayrıca alınan krediler, bu gereksinimleri gerçekleştirmeyi kolaylaştırmaktadır.

Brau ve Woller (2004:3) mikrofinans sisteminin formel finans sistemlerinden önce doğduğunu, küresel etkilerin ışığında mikrofinans sisteminin yoksullara yönelik bir vizyon oluşturacak şekilde biçimlendiğini ve bu sürecin küresel ölçekte yaygınlık kazanmasının 1980'lerin ortalarına denk geldiğini söylemişlerdir.

Brau ve Woller'e rağmen yaygın görüş, mikrofinans sistemi aracılığıyla yoksullukla mücadelenin 1970'li yıllarda Chitagong Üniversitesi ekonomi profesörü Muhammad Yunus tarafından başlatıldığını söylemektedir (Günel ve Aytulun, 2006:156; Mahjabeen, 2008:1083). 1970'li yılların ortalarında yoksulluğun oldukça yoğun bir şekilde yaşandığı Bangladeş'te, açlıkla mücadele ve bununla beraber yaşanan çaresizlik, Prof. Dr. Yunus'u, o güne kadar önerilen yoksullukla mücadele yöntemlerine bir alternatif yöntem geliştirmeye yöneltmiştir (Karapınar, 2009:8). Prof. Dr. Yunus, 1974 yılında bir köyde, yoksul kesimin kişisel yetenekleri ile oldukça iyi işler ortaya çıkarttıklarını görmüştür. Fakat bu kesimin ortaya çıkarttıkları ürünleri pazara sunması için ticari bankalardan uygun faiz oranlı kredi çekmeleri, gösterecekleri teminata bağlanmıştır. Ve teminat eksiklikleri nedeni ile ticari bankalardan kredi alamamışlardır. Uzun zaman, kredi gereksinimlerini yüksek faiz oranlarına katlanmak şartıyla tefecilerden sağlamışlardır. Tefeciden borçlanma ise; düşük kâr marjı ile sattıkları ürünlerden elde ettikleri düşük gelirle sürekli borç ödemeyi ve yine borçlanmayı kısır döngü şeklinde devam ettirmiştir (COMCEC, 2007:11). Prof. Dr. Yunus'a göre bu kısır döngüyü kırmanın yolu, yoksul kesime farklı bir sistemle sunulacak finansal olanaklarda yatmaktadır. Keza, yoksul insanların yoksul olma sebebi onların eğitimsiz, cahil ya da beceriksiz olmaları değil; küçük sermayelerini en iyi şekilde ellerinde tutamıyor olmalarıdır.

Yunus, 1974 yılında pilot bir uygulama ile ilk mikrokredi uygulamasını başlatmıştır. Hemen ardından, 1976 yılında, Bangladeş'in Jobra adlı kasabasında, Grameen Bank projesini ortaya çıkarmıştır. Grameen Bank'ın kurulması ile Yunus, yoksul kesime, yüksek

oranlarda kredi geri ödemeleriyle birlikte daha büyük meblağlarla kredi sunmaya başlamıştır. Grameen Bank'ın formel bir bankaya dönüşmesi ise 1983 yılına dek sürmüştür.

Mikrofinans sisteminin yoksullukla mücadele başarısı, ticari ve ticari olmayan birçok kurumun ilgisini çekerek mikrofinans uygulamalarına olan talebi artırdıkça, sistem, dünya çapında hızla yaygınlaşmıştır. Bu süreçte sözü edilen yaygınlaşmayı ve talep artışını bir bütünlük içinde yöneten, Dünya Bankası ve UNDP ile koordinasyon içinde hareket eden ulusal ve uluslararası birlikler oluşmuştur. Bu kuruluşlardan en önemlisi CGAP (En Yoksullara Yardım İçin Dayanışma Grubu) 1995'te kurulmuştur. Dünya Bankası, CGAP aracılığı ile bağış yapanlar kişiler, kurumlar ve uluslararası finansal kuruluşlar ile işbirliği içerisine girerek finansal hizmetlerin çok yoksul kesime götürülebilmesi için mikrofinans kuruluşlarının kapasitelerini geliştirmektedir.

Diğer önemli bir kurum olan Microcredit Summit Campaign, 1997 yılında, 137 ülkeden 2900'ün üzerinde katılımcıyla Washington'da gerçekleşen Mikrokredi Zirvesi'nde kurulmuştur. Zirve'de, 2005 yılına kadar dünyadaki en yoksul yüz milyon aileye ve özellikle de bu ailelerin kadın üyelerine ulaşılması hedeflenmiştir. Bu doğrultuda çeşitli mikrokredi uygulayıcıları, eğitim kurumları, donör ajansları, uluslararası finansal kuruluşlar ve sivil toplum örgütleri bir araya getirilmiştir.

Okinavva'da, 2000 yılında yapılan G-8 Zirvesi'nde açıklanan Küresel Yoksulluk Raporu'nda, yoksulluk sorununun nicel boyutları ve yoksulluğun yarattığı diğer sorunlar tartışılmış ve çözüm yolu aranmıştır. Bu çerçevede, Birleşmiş Milletler, 2015 yılına kadar 191 üye ülkenin gerçekleştirmeyi taahhüt ettiği Milenyum Kalkınma Hedefleri'ni (Millennium Development Goals) belirlemiştir. Bu hedeflerin içinde yer alan aşırı yoksulluğu ortadan kaldırabilmek, kadınları güçlendirebilmek, sürdürülebilir kalkınma gibi amaçlarla (UN, 2009:3-4), geleneksel bankacılık sistemi dışında kalan, genelde kırsal alanda veya savaş bölgelerinde yaşayan, gelir seviyesi çok düşük kişilerin ve kurumların finansal açıdan desteklenmesi ön plana çıkarılmıştır. Bu hedeflerin doldurduğu temel çerçeve kronik yoksulluğun azaltılmasıdır (Hulme, 2003:399). 2005 yılının BM tarafından "Mikrokredi Yılı" (Dolun, 2005:1) ilan edilmesi ile hem mikrofinans sisteminin başarısına olan vurgu keskinleşmiş hem de yoksulluk sorunsalının mikrokredi ile ilişkilendirilmesi

netlik kazanmıştır. Son olarak, 2006 yılında, Muhammed Yunus'un Nobel Barış Ödülünü alması ile yoksulluk sorunsalının toplumun geniş kesiminde çözülemediği taktirde barış sürecinin başarılamayacağı ön plana çıkarılmıştır (Haris, 2007:1-2).

2. Mikrofinans Sisteminin Hedef Kitlesi

Dünyanın hemen her yerinde, yoksul insanlar formel finans sistemi dışında tutulmaktadır. Dışlama, gelişmiş ülkelerde kısmî iken az gelişmiş ülkelerde neredeyse tamamen gerçekleşmektedir. Yoksul kesimin formel finansal hizmetlere ulaşım imkânlarından yoksun oluşu, finansal ihtiyaçlara ulaşım noktasında enformel, topluluk tabanlı kurumların devreye girmesine neden olmaktadır (Brau ve Woller, 2004:3).

Mikrofinans hizmeti ise kurumsal yapısının STK ya da finans kurumu şeklinde çeşitlilik göstermesi bakımından da enformel kurumları ekarte edebilmektedir. Kurumsal yapılarının çeşitliliğine rağmen mikrofinans imkânlarından yararlananların ortak özelliği; düşük gelirli, kendi işini yürütmek amacına sahip kişi ve küçük işletmeler oluşudur. Literatüre bakıldığında, mikrofinanstan yararlanan kişiler, genelde kırsal kesimde yaşayan, tarım ve hayvancılıkla uğraşan, kırsaldan kente göç etmiş ve ikâmet ettiği yerde yeterli eğitim imkânı bulamamış, belli mesleği olmayan kişiler şeklinde karakterize edilmektedir (Dolun, 2005:10). Söz konusu kitleyi en yoksullar, çok yoksul, orta derecede yoksul ve risklere karşı hassas fakat yoksul olmayan şeklinde sınıflandırmak mümkündür (Öner, 2007:49).

Ancak mikrofinans sistemi, bu sınıflandırma içine yoksul kadınları dahil etmeye özellikle dikkat etmektedir. Zira sistemin temel argümanı, kadınların toplumun en güçsüz ve yoksul kesimini oluşturduğu şeklindedir. Çünkü kadınlar, daha az sayıda beceriye sahip ve genelde ev yaşamına dair sorumlulukları üstlenmiştir. Dolayısıyla birçok mikrofinans kurumu kadınların toplumda ekonomik statülerini ve şartlarını artırmayı amaçlamaktadır. Mikrofinans sistemine göre kadınların ekonomik sisteme dahil olamayışlarının en önemli nedeni, kültürel yapının kadını evine hapsedmesi ve finansal hizmetlere ulaşımını önlemesidir. Kadının ekonomideki rolü evinin tasarruflarını ve giderlerini yönetmek iken evin dışında üretime katılmaları pek olası değildir (UNDP Evaluation Office, 1999:3-4). Benzer şekilde Bernasek (2003:370) kırsal kesimde erkeklerin, kadınlar ve çocuklar için koruyucu ve yönetici olduğunu, kadınların ise evde bakıcı rolünde olduğunu belirtmiştir.

Kadınlar, toplumun, erkeklere oranla temsil olanaklarından yoksun kesimdir ve geçimlik parasını kazanmak için daha fazla yardıma muhtaçtır.

Böyle bir toplumsal yapıda, kadınlar, genelde formel işgücü piyasasından dışlanmakta ve bu durum onları, gelir yaratıcı faaliyette bulunmak üzere enformel sektöre itmektedir. Formel işgücü piyasasından çekilen kadının ekonomide yarattığı etki ise ekonomik resesyonlar, işgücü piyasasının değişen ihtiyaçlarının yeterli nitelikte karşılanamaması ve bozuk yapıda şehirleşmenin artmasıdır. Tüm bu argümanların temel alındığı ampirik çalışmalar göstermiştir ki, genelde ev dışında geleneksel rolünden kurtulan kadın şimdilerde evinin temel gelir kaynağıdır. Ayrıca kadınlara verilen kredilerin geri ödeme oranı erkeklere verilenden daha fazladır (Leach, 2002:575-576).

Osmanî (2007:714)'nin Grameen Bank'ın mikrokredi kullanıcısı kadınlar arasında yaptığı çalışmanın önemli sonucu; kadınların gelir yaratıcı faaliyette bulunmalarından dolayı statülerinde artış ve cinsiyete dayalı bir güçlenme (empowerment) gerçekleşmiş olduğu fakat bu güçlenmenin yeteri kadar sağlanamadığıdır. Bunun temel nedeni kültürel yapının ataerkil olmasıyla erkeklerin kadınların kullanımına verilen kredileri kendilerinin kullanmasıdır. Benzer bir sonuç Leach ve Sitaram (2002) Hindistan'da gözlemlemiştir. Cinsiyete dayalı güçlenmeyi mercek altına alan çalışmaların yanında kırsal kesim üzerinde inceleme yapan Hiatt ve Woodworth (2006:476-477) Orta Amerika'da Köy Bankacılığı'nın (Village Banking) sunduğu kredi hizmetinin kırsal kesimde yoksulluğu nasıl etkilediği gözlemlemiştir. Bir sivil toplum kuruluşu tarafından gerçekleştirilen kredi hizmeti, ekonomik kriterlere göre yoksulluğu azaltmış ve günlük gelir artmıştır. Olumlu gelişmelerin varlığı kişilerin mikrofinans sistemine olan katılımını artırmış ve hayat şartları bu oranda olumlu etkilenmiştir. Krediler yoksullar arasında mikro girişimciliği (microentrepreneurship) artırarak özgüven oranını da artırmıştır. Ancak Chemin'nin (2008:482) Grameen Bank üzerinde yaptığı çalışmada kırsal kesime ulaşma konusunda sistemin sıkıntılı olduğunu gözlemlemiştir.

3. Mikrofinans Kurumları ve Yapıları

Yaklaşık olarak son yirmi yıldır dünya genelinde, mikrofinans kurumlarında (MFK) hızlı bir artış yaşanmıştır. Bazı ülkelerde MFK'ların sayısı oldukça fazla olup geniş bir müşteri kitlesine hitap etmekte, önemli kredi portfolyoları sunmaktadır. Buna karşılık yoksul insanların finansal varlıklarının büyük miktarını elinde bulundurmaktadır. Yapılan son çalışmalar göstermiştir ki, dünya genelinde 2000 tane MFK olup 12,5 milyon kullanıcıya hitap etmektedir (Hardy, Holden ve Propenko, 2003:147).

Tüm bu genel özelliklerine rağmen MFK'lar standart bir yapıya sahip değildir. MFK dediğimizde birbirinden farklı kurumsal yapılar karşımıza çıkmaktadır. Aşağıda yaygınlıkla görülen kurumsal yapılar önemli noktalarıyla açıklanmaya çalışılmıştır.

3.1. Formel Mikrofinans Kurumları

Formel mikrofinans kurumları, o ülkenin kendine özgü bankacılık kuralları ya da spesifik banka düzenlemeleriyle kurulmuşlardır. Devlet Kalkınma Bankaları, Özel Kalkınma Bankaları, Tasarruf ve Postane Bankaları, Ticari Bankalar ve Banka Dışı Mali Kurumlar bunlara örnektir.

Devlet Kalkınma Bankaları, sermayesine devletin sahip olduğu bankalardır. Genellikle merkezi bir yapıya sahiptir. Birçoğu ulusal bazıları ise uluslararası finansal destek ile kurulmuştur. Görevleri stratejik öneme sahip olan tarım, sanayi gibi sektörlerle finansal hizmet sağlamaktır. Bu hizmetin kapsamını müşterilerine sağladığı düşük faiz oranlı krediler oluşturmaktadır. Önceleri iş dünyasına sağlanan krediler, özellikle 1970'lerden sonra bazı küçük çiftçi ve işletmelere sunulmaya başlanmış ve bu kesimden oldukça yüksek verim alınmıştır. Devlet Kalkınma Bankaları, Yabancı Kalkınma Ajansları (Foreign Development Agency) ile oldukça yakın mesafe kurarak finansal partner ilişkisi içinde olmuşlardır. Fakat bu birliktelik ve yakın mesafe finansal kaynak sağlama konusunda olmamış yönetim yapılanması/organizasyonel yapı, finansal yönetim ve yoksul kesime finansal kaynak sağlama yolları konularında gerçekleşmiştir (Ledgerwood, 1998:97).

Özel Kalkınma Bankaları daha çok gelişmiş ülkelerde görülebilmektedir. Amaçları verimli sektörlerde sermaye yetersizliğini gidermek ve ekonomik kalkınmayı yönetmektir. Ticari bankalardan daha düşük sermaye gereksinimine sahiptir.

Tasarruf Bankaları ise çeşitlilik gösteren yapılar olmakla birlikte genellikle devlet-özel karışık bir sermaye yapıları vardır. Örneğin; Peru'dakiler belediyelere ait iken Ghana'dakiler kırsal bankalara aittir. İsimden de anlaşılacağı üzere diğer bankalardan daha çok tasarrufların işletilmesine önem vermektedirler. Tasarruf Bankaları mikrofinans hizmeti sunma konusunda da gayet başarılıdır. Özellikle Peru'da hedef grup odaklı (target group oriented) finansal kurumlar oldukça başarılı bir tasarruf sistemi sergilemişlerdir. Diğer bankalara göre önemli bir avantajı ise tek merkezli olmamaları ve yerele yakın (decentralized) olmalarıdır.

Bazı ülkelerde benzer yapıyı Postane Bankaları göstermektedir. Bu bankalar kredi sunmak yerine, belli miktarlarda teminat alıp para transfer hizmeti sunarlar. Teminatın bir kısmı sosyal güvenlik payı olarak alınır ya da hazineye transfer edilir. Postane Bankaları yoksul kesim için hem finansal hem operasyonel hizmetler sağlarken müşterilerin tasarruflarının teminat kısımlarının hazineye gidiyor olması bankaya olan talebi azaltmaktadır (Ledgerwood, 1998:98).

Ticari Bankalar genellikle uzun ve kısa dönemli borçlanmaya odaklı işletmelere hizmet sunan formel kurumlardır. Ancak tipik bir Ticari Banka mikro girişimcilere, küçük çiftçi ve işletmelere finansal hizmet sunmada sınırlı tecrübeleri vardır. Bununla birlikte son zamanlarda bu kesim ile iş yapmanın faydalarını geleneksel bankacılıktan farklılaşarak görmüşlerdir. Bazı bankalar giderek bu kesime olan hizmetlerini geliştirip çeşitlendirmişlerdir. Bunu yaparken de banka şubeciliği (branch banking) gibi geleneksel yöntemi seçmemiş, yüksek oranda yerleşmiş şube networklarını kullanmayı seçmişlerdir. Ticari Bankalar fakir müşterilerine etkin bir şekilde hizmet götürebilmek için minimal sabit varlıklı çok küçük şubeleri köy-kasaba merkezine yakın bir yerde kurmayı seçmişlerdir. Bu yaklaşım çok daha mantıklı fakat daha maliyetlidir.

Banka Dışı Mali Kurumlar bazı ülkelerde spesifik düzenlemelerle kurulmuş kurumlardır. Bu kurumlar ticari banka şeklinde faaliyet gösterirken ticari kredi hizmeti gibi

bütün bankacılık hizmetini vermezler. Finans şirketleri ve onların sermayedarları banka dışı mali araçlardır. Finans şirketlerinin hakları tüketici kredileri ve taksit sözleşmeleri ile sınırlıdır. Bu yüzden tasarrufların akışkan olmasını sağlamakla yetkili değildirler. Örneğin bazıları teminat talep etmemektedir. Şirket statüsünün verdiği özellikten dolayı da mikrofinans sektörüne ticari bankalardan daha az engelli bir biçimde girebilmektedirler (Ledgerwood, 1998:101).

3.2. Yarı Formel Finans Kurumları

En önemli şekilleri Kredi Birlikleri (Credit Unions), Tasarruf ve Kredi Kooperatifleri (Saving and Loans Cooperatives), Finansal Kooperatifler (Financial Cooperatives) ve Finansal Sivil Toplum Kuruluşları (Financial Nongovernment Organizations) şeklindedir.

Kredi Birlikleri, Tasarruf ve Kredi Kooperatifleri, Finansal Kooperatifler gibi kurumlar yoksul kesimlere finansal hizmet sağlamada oldukça önemli role sahiptirler. Bazı ülkelerde kooperatifler Amerikan ve Kanada'lı kredi birliklerine ve kooperatif sistemine benzer şekilde yapılanmıştır. Raiffesien (Almanya), Credit Mutuel (Fransa), Alternative Bank (İsviçre) ve Triodos (Hollanda) gibi kurumlar Avrupa'da ayrı bir kalkınma modeli oluşturmuşlardır. Özetle, Finansal Kooperatifler üyelerine tasarruf ve kredi hizmetlerini sağlamaktadırlar. Kooperatiflerin organizasyon yapıları ve faaliyetleri temel kooperatifçilik ilkelerine göre yapılanmıştır. Buna göre, harici bir hissedar yoktur. Üyeleri kurumun sahipleridir. Her bir üye organizasyonda oy hakkına sahiptir. Buna ek olarak, üyeler belli bir teminat karşılığı ödünç para da alabilmektedirler. Üyelik genellikle üyeler arasında önemli senetlerin sahipliliği ile ya da aynı topluluk içinde bulunmaktan ya da orada işçi olmaktan dolayı oluşur. Kooperatif başkanı üyeler arasından ya gönüllü olarak başa gelir ya da seçim sistemi uygulanır. Kooperatifler yasal düzenlemeye tabi değil ancak spesifik mevzuatlara tabidirler.

Finansal Kooperatifler çoğunlukla *Apex Institutions* denilen kurumlarla birleşmeyi tercih ederler. Bu kurumlar ikincil (second-tier) organizasyonlar olup bir ülkede ya da bir bölgede mikrofinans kurumlarına bağlı, kredi, teminat ve kefil bulmada kanal görevini üstlenirler. Ayrıca MFK'lara teknik hizmet desteği de sunabilirler (CGAP, 2002:1). Her bir kredi birliği ya da kooperatif Apex Institution'lara üye olurken düzenli bir aidat ödemek

zorundadırlar. Bu kurumlara üyelik yine kooperatifler ve kredi birlikleri üyelerince oylama ile gerçekleştirilir.

Tasarruf hizmeti kapital birikiminde oldukça önemli bir araçtır. Buna bağlı olarak kapital oluşumu da kredi alımında gösterge olarak kullanılmaktadır. Krediler genellikle minimalist yaklaşım çerçevesinde şekillenmekte ve müşterilere ulaştırılmaktadır. Kooperatif ödemeleri az bir miktarda olsa teminat göstermeyi gerektirmekte ve üyeler arasında borçlanmanın niteliğine ve niceliğine bağlı olarak kefalet sistemi uygulanmaktadır. Bu sistemin iyi bir şekilde işleyebilmesi için, organizasyonu oluşturan gruplar içinde üyelerin birbirlerini iyi tanımaları gerekmektedir. Üyelerin düzenli olarak organizasyon içinde üyelik rollerinin karşılıklı olacak şekilde (vice versa), net mudilikten (depositors) borçluya (debtor) doğru değişmesi gerekmektedir. Bu koşullar sağlanmadığında, kooperatiflerin düzensiz ve istikrarsız kurumlara dönüşmesi muhtemeldir. Bu durumda karşılaşılan en bariz sorun ise yönetimin şeffaflık ilkeleri ışığında izlenemeyecek olmasının borçlular ve mudiler arasında yapısal çelişkileri artıracak olmasıdır.

Finansal Sivil Toplum Kuruluşları MFK'lar içinde en yaygın olanıdır. Merkez bankaları tarafından belirlenen yasal düzenlemelere tabi olmayan ancak mali aracılık görevi üstlenen kurumlardır (Arun, 2005:352). Genel tanım olarak sivil toplum kuruluşları (STK) hükümet dışı ve kâr amacı gütmeyen kurumlardır. Bu da diğer MFK'lardan farklı özellik göstermesinin dayanağıdır. Finansal sivil toplum kuruluşları ise genel olarak STK'lar gibi hükümet dışı ve kâr amacı gütmeyen yapılardır. Ancak STK'lardan farklı olarak "dayanışma grupları" (self-help group) şeklinde yapılanmış olup bu yönüyle kooperatiflerden de farklılık göstermektedirler. Kooperatifler hedef üye bazlı iken finansal STK'lar, hedef grup üyeleri tarafından değil; genelde grubun dışından, fakir kesime destek vermek isteyen insanlar tarafından kurulmuşlardır ve onlar tarafından yönetilmektedirler. Örneğin Kolombiya'da bu alanda faaliyet gösteren, yerel mikro girişimcilere kredi sağlayan finansal STK'lardan biri DESAP'tır. Faaliyetlerine ilk olarak varlıklı bir ailenin oğlu öncülüğünde başlamıştır. Bu organizasyonun öncülüğünü yapmasındaki neden ise hükümetin mikro girişimcilere destek vermeyi ihmal etmesidir.

Finansal STK'lar üye bazlı olmamalarına rağmen birçoğu hedef grupla oldukça yakın ilişki halindedir. Hatta yerel iş adamları tarafından sürekli ve yoğun şekilde mikro girişimciler desteklenmektedir. Bunun gerekçesi ise merkezi bir yönetim anlayışı içinde mikro girişimcilerin hükümet tarafından desteklemesinin etkin sonuçlar doğurmadığıdır.

Aynı zamanda finansal STK'lar, yabancı finansal kurumlar ile onların yerel partnerleri arasında bir kanal görevi de görmektedir. Bunun yanında bazı faktörler finansal STK'ların yeterince etkin ve aktif olmalarını engellemektedir. Bu faktörler: Bazı STK'ların girişimcilik anlayışından yoksun bir şekilde kurulup, operasyonel faaliyetlerine bu şekilde devam etmesi. Sıklıkla finansmanını bağışlarla ve yabancı kurumlardan düşük faizli borçlar (soft loan) ile sağlaması. Hedef guruba ait olmayan kişilerin ekonomik, politik etkileridir.

Tüm bu faktörlerin bir araya gelmesi finansal bir STK'nın güçsüz yönlerinin ağır bastığını göstermektedir. Diğer bir güçsüz yanı ise uzun dönemli perspektif ve stratejiden yoksun olmasıdır. Birçok deneyimden yola çıkıldığında birçok STK'nın hedef kitlesini kaybetmeksizin yaşaması için, öncelikle, kendilerini profesyonel kurumlara dönüştürmesi ve sonra, arzuluyorsa, kurumsal yapısında düzenli dönüşümleri gerçekleştirmesi gerekmektedir.

3.3. Resmi Olmayan Finansal Tedarikçiler

Enformel finans, yoksul kesimin finansal ihtiyaçlarının karşılanmasında resmi ve yarı resmi kurumlardan daha önemlidir. Gelişmekte olan ülkelerde, kimi zaman finansal kurum şeklinde faaliyet gösterirken kimi zaman tefeci şeklinde görülmektedir ve daha birçok varyantlara sahiptirler.

Dayanışma grupları da enformel finansal kurumlardandır. Fakat finansal kurum tanımına daha az uygundur. Tüccarlar ve imalatçılar ise müşterilerine ticari kredi sağlasalar dahi bu sınıflandırma içerisine konulması uygun olmayıp yine de enformel finans kaynaklarını sağlamada oldukça önemlidir.

Gelişmekte olan ülkelerde kurumsallaşmanın (institutionalization) ve fonksiyonel uzmanlığın (functional specialization) önemi, finansman gerekliliğini ön plana çıkaran kalkınma projelerinde potansiyel partner olmayı sağlamasıdır. Bundan dolayı çok az sayıda enformel kurum yerel partner olabilmektedir. Aslında üzücü olmakla birlikte, partner olma şansı verildiği takdirde iyi bir şekilde çalışabilmektedirler. Böylece, bu kurumsalların sürdürülebilirliği de artmaktadır.

Önemli bir diğer nokta da, dayanışma gruplarının kendi işini işleten (self-employment) kadınlardan oluşmasıdır. Bu kadınlar, ekonomik faaliyetlerine devam ederken üyeleri tarafından enformel yollarla desteklenmektedirler. Gerek teminat göstermede ve bu yolla bankacılık hizmetlerine ulaşmada veya borçlanmada ve yine kendi içlerinde borçlu-alacaklı rollerini dağıtmada enformalite ön plandadır. Fakat aynı zamanda bu gruplar görünür konumdadırlar ve kalkınma ajanslarıyla ilişki de kurabilmektedirler.

Enformel yapı içinde, üyeler arasında sıkı bir bağlılık ve ilişiklik söz konusudur. Aynı zamanda grup içinde demokratik bir yapıya sahiptirler. Üyelerini güçlendirmeyi/ yetkilendirmeyi (empowerment) genel kriter edinmiş bir lidere de sahiptirler. Buna rağmen kalkınma programları projelerinde nadiren partnerlik edebilirler. Bunun yerine, bazıları, farklı ve çok çeşitli partnerlerle network kurmayı denemektedirler. Çok az bir örnek göstermiştir ki, yoksul kadınların kurduğu gruplar zamanla yarı formel STK gibi kurumlara dönüşmektedir.

4. Ürünler ve Hizmetler

MFK'lar iki önemli zorunluluğu göz önünde bulundurmalıdırlar: Müşterilerin taleplerini ve tercihlerini etkinlikle karşılamak ve ürünlerini, müşteriler tarafından kolaylıkla anlaşılabilir düzeyde-basit bir şekilde tasarlamak ve yönetmek. Genel olarak var oluş anlamları birbirine benzese bile, mikrofinans kurumları vizyonları ve organizasyonel yapıları itibariyle farklılık göstermekle birlikte en yaygın şekli "financial intermediation" şeklinde ifade edilen mali aracılıktır. Bu bağlamda sundukları finansal hizmetler çeşitlenmekte ancak genel olarak beş kategoride karşımıza çıkmaktadır. Bu kapsama tasarruflar, krediler, sigortacılık işlemleri, kredi kartları ve ödeme sistemleri girmektedir.

4.1. Kredi

Mikrokredi, tabandan yayılan bir kalkınma stratejisi olarak işlevselleşmiştir. Mikrofinans sistemi, küçük ölçekte kredilerin, yoksul kesime gelir getirici faaliyette (income generate activities) bulunacağını ya da kişinin kendi işinin sahibi olması (self-employment) bakımından önemli bir araç olacağını iddia etmiştir (Woller ve Woodworth, 2001:269). Bir işi finanse etmek için birikmiş tasarruflar yetersiz olduğunda ve ödünç alınan fonların kârlılığı kredi üzerindeki faiz oranını aştığında, borçlanma işlemi, yeterli miktarda tasarruf birikene kadar iş faaliyetlerini ertelemekten daha mantıklıdır (Ledgerwood, 1998:66). Bazı MFK'lar tüketim amaçlı kredilerin yanında emlak kredileri ya da spesifik amaçlı krediler de sunmaktadır.

Birçok MFK, müşterilerinin taleplerine karşılık sundukları hizmetler ile kurumsal olarak sürdürülebilirliğe ulaşma gayreti içindedir. Bu faaliyetler olabildiğince verimli ve maliyeti en az olabilecek şekildedir. Faiz oranları ve üyelik aidatları kredi maliyetini karşılamaya yetecek kadar düşüktür. Böylece müşteriler kredi geri ödemelerini gerçekleştirdikçe hem motive olmakta hem de sitsem/ kurum sürdürülebilirliğini sağlamaktadır. Böylece MFK'lar uzun dönem içinde faaliyetlerini gerçekleştirmeye yetecek kadar fon sağlayarak sürdürülebilirliğini sağlamaktadır.

Mikrofinans kurumlarının sunduğu mikrokredileri kullandırma metodu ikiye ayrılır. Bunlar “bireysel krediler” ve “grup kredileri”dir.

Bireysel krediler ile (individual lending) mikrofinans sektörü başarılı bir şekilde bireylere özel bir tür kredi modelini geliştirmiştir. Bu model, resmi kurumların sunduğu şekilde resmi borçlandırma ve resmi olmayan borçlandırma ile kombine edilerek tefecilerin sunduğu borçlandırma hizmetinin yerini almıştır (Ledgerwood, 1998:68).

Resmi finansal kurumların borçlanmaya teşkil eden kararları, müşterilerin ve işin niteliğine dayanmaktadır. Bu kararların belirleyici içeriğini nakit akışı, borç kapasitesi ve teminatlar oluşturur. Bireysel kredi sunan kurumlar, sistemin başarısını, kredi ödeme oranına bağlar. Kredi alımı müşterinin kefil göstermesiyle mümkün olabilir. Kefil göstermenin kredi geri ödemelerini motive ettiği inancı yaygındır. Bu yüzdendir ki, bireysel kredi sunan her kurumun faaliyetleri, her zaman mikrofinans kurumları için uygun

değildir. Zira birçok mikro işletmenin ve sahiplerinin yeterli mal varlığı ve bunları raporlama sistemleri yoktur. Buna bağlı olarak tam olarak tespit edilemeyen malvarlığı sahibi kişi ne müşteri olabilmektedir ne de kefil. Resmi olmayan kurumlar borç verirken, mal varlığı-gelir gibi objektif kriterlerden ziyade şahsi bilgiyi ve kişisel ilişkileri dikkate alarak ve kayıt altına alınmamış teminat kaynaklarını kullanırlar. Resmi kurumlardan diğer farkı ise; kredi kullandırmada bürokratik bir sürecin olmaması ve borçluya çabuk ulaşılmasıdır.

Mikrofinans sisteminin sunduğu “grup kredileri” adından da anlaşılacağı üzere finansal hizmetlere ulaşmayı arzulayan bir grubu kapsar. Grup borçlanması yaklaşımı sıklıkla şimdiki/ mevcut kayıtdışı borçlanmaya benzemektedir (Ledgerwood, 1998:68). Bu gruplar hemen hemen her ülkede mevcut olmakta ve çeşitli isimler almaktadır. En yaygın şekli döner tasarruf (rotating savings) ve kredi birlikleri (credit unions) şeklindedir. Grup borçlanması yaklaşımı döner tasarruf ve kredi birlikleri modeline uyarlanmış olup esnek kredi büyüklüğü ve ödeme zamanlaması sağlayan ve genellikle müşterilere ne zaman ihtiyacı varsa kredi sağlayan sistemdir. Bu yanı ile döner tasarruf sisteminden ayrılır. Sıra beklenmez. En çok bilinenleri: Grameen Bank ve ACCION International’s Solidarity Group Lending’dir. Her iki yapı da bünyesinde homojen olan toplumsal bir sınıftan ortalama 15 kişi yi kapsayan (Swain, 2007:72) dayanışma gruplarını barındırır ve sistem her bir grup üyesine aynı miktarda kredi verir. Kredi verilirken grup üyesinin yaptığı işin niteliği ve mali çapı değerlendirilmez. Diğer bir model ise FINCA (Foundation for International Community Assistance)’dır. Bir çeşit köy bankacılığı (village banking) modelidir. Otuz ile yüz üyesi bulunan gruplara grup kredisi vermektedir.

Sistemin bazı dezavantajları mevcuttur. Gruptaki her bir üye borç talep ederken diğer üye onun için kefil olmaktadır. Yani grup içinde herkes birbirinin borcuna kefildir. Birçok grup borçlanması programı oldukça yoksul insanları hedef grubu seçmektedir. Bu kişiler klasik bankacılığın teminat düzenlemelerini bilmemektedirler. Bu sistemde teminatın yerine grup garantisi, grup üyelerinin kefilliği geçmektedir. Grup içinde herkesin birbirine olan sorumluluğu sıkı/ katı hatta kimi zaman hoşgörüsüz bir “ortak sorumluluk” duygusu yaratmaktadır. Ve grup içinde bir üyenin borçlu duruma düşmesi, borcunu ödeyinceye kadar borç alamayacağını göstermektedir.

Bunun yanında sistemin avantajları oldukça önemlidir. MFK'lar, çoğunlukla sivil toplum kuruluşları oldukları için bir bankanın yüklendiği işlem maliyetlerinden büyük oranda tasarruf etmektedir. Yani, STK benzeri yapılanma, kurumların işlem maliyetlerinin azalmasını sağlamaktadır (Ledgerwood, 1998:70). Bir kurumun işlem ve yönetim maliyetleri arttıkça, üyelere verilecek kredi miktarlarını azalacağı için grup üyelerinin finansal taleplerinin karşılanamaması riskini yaratmaktadır. Diğer bir avantajı, MFK'lar geniş bir müşteri kitlesine ulaşırken, müşteriler arasında seçim sistemi, üyeler arasında asimetrik bilgi sayesinde gerçekleşmekte ve kurumun üstleneceği işlem maliyetlerini bu yöntemle de azaltmaktadır. Üyeler arasından seçim sistemine öz-seçim (self selection) denmektedir ve oldukça önemlidir. Çünkü grup üyeleri genellikle aynı sosyal-ekonomik ve kültürel tabakadan gelmekte ve birbirleri hakkında kimin güvenilir kimin güvenilir olmadığını bilmektedirler. Grup için kimin daha iyi, kimin kredi ulaşımında riskli faktörleri taşıyacağı bilgisi mevcuttur. Dolayısıyla başarılı bir grup borçlanması için grup bilgisi kritik bir öğedir.

4.2. Tasarruflar

Tasarrufların işletilmesi mikrofinans sistemi ile oldukça tartışmalı bir konudur. Son yıllarda politikacılar ve mikrofinans uygulayıcıları arasında bu konuda birtakım farklılıklar artmış ancak kayıtdışı tasarrufların sisteme dahil edilmesiyle oldukça başarılı bir performans gösterilmiştir (Ledgerwood, 1998:71).

Yaygın iktisadi görüşe göre tasarruf gelirin bir fonksiyonudur. Gelir artış oranında tasarruflar da artmaktadır. Bu yüzden ki düşük gelirli kişilerin tasarruf eğilimleri de düşüktür. Bu varsayımı göz ardı etmeyen mikrofinans sistemi bize düşük gelirli insanların da tasarruf yapabileceklerini göstermiştir. (Ledgerwood, 1998:162).

Yapılan çalışmalar göstermiştir ki, MFK'ların zorunlu ve gönüllü tasarruf hizmeti de vermesi kırsal alanda oldukça yüksek oranda kredi büyüklüğü yaratmıştır. Bank Rakyat Indonesia ve Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives in Thailand iyi birer örnektir tasarrufların işletilmesi ile hızlı büyüyen kurumlara. MFK'ların tasarruf hizmeti vermesi iki şekilde mümkündür: Zorunlu tasarruflar diğeri de gönüllü tasarruflar.

Zorunlu tasarruflar (compulsory savings), kişilerin borç alma şartlarına göre iradesi dışında alınan paydır. Bu pay bazen borcun belirli bir yüzdesidir bazen de nominal bir

miktardır. Zorunlu tasarruflar kişinin tasarruflarının bir parçası olarak alınır. Zorunlu tasarrufların faydası borçların geri ödenmesinde garanti mekanizması olarak işlev görür. Müşterilerin nakit akışını kontrol altına alma ve yönetimindeki kabiliyetini gösterir. Fakat bazı durumlar müşterilerin daha fazla borçlanması ile sonuçlanmıştır.

Gönüllü tasarruflar (voluntary savings) kredi hizmetlerine ulaşmada bağlayıcı olmayan tasarruflardır. Hem borçlulara hem de borçlu olmayanlara sağlanır. Bankaya tasarruflarını yatıranlar bir MFK üyesi olabildiği gibi üye olmayan kişilerde tasarruflarını yatırabilirler. Gönüllü tasarrufların avantajı tüketimde bir yavaşlama-yumuşama gerekçesi olmasıdır. Aynı zamanda MFK'lar için düzenli bir kaynak oluşturmaktadır. Etkili bir gönüllü tasarruf işletimi müşterilerin kuruma olan güvenlerinin yüksekliğini artırır. Gerçekçi bir faiz oranı da tasarruf yapma istekliliğinin göstergesidir. Tasarruf araçlarında çeşitlilik ve esneklik, kuruma kolay ulaşım sisteminin işletilmesinde oldukça önemlidir.

4.3. Mikro sigorta

MFK'lar kredi ve tasarruf hizmetinin yanında sigorta gibi daha kapsamlı ve sürekli kaynak akışını gerektiren hizmetleri de vermektedir. Mikro sigorta hizmeti mikro girişimcilere yoksulluğun sağlık ve çalışma olanakları üzerinde risk etkisinin azaltılması için verilmektedir. Farklı şekillerde sigorta hizmetleri mevcuttur. Hayat sigortası, yoksulluk sigortası, sağlık sigortası ve sakatlık sigortası. Çok geniş bir yelpazeyi oluşturan sigorta hizmeti planlama ve proje olarak her bir MFK tarafından bağımsız şekilde oluşturulmaktadır.

Birçok grup borçlanma programı sigorta hizmetinin önemini vurgulamaktadır. Bu programa destek veren tipik örnek Grameen Bank'tır. Her üye aldığı kredi miktarının %1 gibi küçük bir oranını sigorta fonuna ayırmaktadır. Bu miktar üyelerin ölümleri halinde ailesine ödenerek defin masrafları karşılanmaktadır (Ledgerwood, 1998:74). Sigorta hizmeti MFK'lar tarafından geleceğe dönük bir plandır ve müşteriler tarafından da ölüm ve mal varlığının kaybolması durumunda önlem olarak talep edilmektedir. The Self-Employed Women's' Association in Gujurat, Hindistan mikrosigorta hizmeti veren MFK'lar içinde güzel bir örnektir.

4.4. Kredi Kartları ve Akıllı (Smart) Kartlar

Kredi kartları müşterilere nerde ve ne zaman ihtiyaç duyarlarsa o zaman kredi imkânlarına ulaşabilmelerini sağlamaktadır. Kredi kartları iki şekilde kullanılmaktadır. Herhangi bir satın alımda ya da nakit ihtiyacında. Kredi kartlarının kullanımı mikrofinans alanında oldukça yeni bir uygulama olduğu için çok az sayıda örnek verilebilmektedir. Kredi kartlarının kullanımı formel bankacılık sistemin barındırdığı altyapı içinde mevcut olmaktadır (Ledgerwood, 1998:74). Örneğin, bazı kredi kartları, nakit ulaşımında otomatik vezne sistemine ihtiyaç duymaktadır. Eğer o yerde geniş bir network yoksa yani o makine kullanımı yok ise, ya da müşteriler bu sistemi kullanmada gönüllü değilse sistemin kullanım limitleri de daralacaktır. Kredi kartları yönetim ve işletme maliyetlerini minimize edebilir. İşletimin verimlilik düzeyini yükseltir. Müşterilerin ihtiyaçlarına göre nakit akışlarına ek hizmet sunmayı olanaklı kılar.

Bir MFK olan The Swazi Business Growth Trust in the Kingdom of Swaziland müşterilerine ilk smart kart hizmeti sunan kurumdur. Bir Afrika ülkesi olan Malawi'deki bir kurum OI in Malawi'de smart kart teknolojisini sistemine entegre etmeyi başarmıştır. Smart kartlar bir çeşit kredi kardı olmasının yanı sıra bir hesaptan diğer hesaba oldukça küçük miktarlarda para transferi yapabilmektedir (Datar, Epstein ve Yuthas, 2008:44). Smart kartların içindeki hafıza kartları müşterilerin hangi kurumla irtibatta olduğu hakkında bilgileri içermektedir.

4.5. Ödeme Hizmetleri

Geleneksel bankacılıkta ödeme hizmetleri, paraya çevirme işleminin takip edildiği, çek yazıldığı departmanlardır. Bu anlamda bankaların ödeme hizmetleri genelde tasarruf hizmetleri ile desteklenmektedir.

MFK'lar benzer ödeme hizmetlerini ya tasarruf hizmetleri ile ya da bağımsız olarak harç için arz ederler. Eğer ödeme hizmetleri tasarruf hizmetleri ile birlikte sunuluyorsa MFK'lar müşterilerin mevduat hesapları üzerine düşük faiz oranı ödemektedirler. Faiz oranı personel ücreti, altyapı ve sigorta hizmetlerini içinde barındıran maliyetleri karşılayacak şekilde belirlenir. Bunlara ek olarak çekin paraya çevrilmesi işleminin ve çek yazımının dışında fon transferini ve havalesini de içerir. Bunların içinde mikro girişimcilerin en çok talep ettiği hizmet para havalesidir. Çünkü bazı durumlarda bir

kurumun müşterileri kredi limitlerinin üzerinde bir havaleye gereksinim duyabilmektedir. Bu hizmetin yokluğu böyle durumlarda müşterileri zor durumda bırakabilir.

Fakat çok az sayıda mikrofinans kurumu bu hizmeti sunmaktadır. Fakat gelecekte kurumların birbirleriyle olan bağlarının artması bu hizmetin daha fazla talep göreceğini göstermektedir (Ledgerwood, 1998:75).

5. Türkiye’de Mikrofinans Sistemi

Literatürde her ne kadar mikrofinans uygulamalarının tarihçesi 1970’lerde Bangladeş’teki Grameen projesine dayandırılmış olsa da benzer uygulamalar, kendi coğrafyamızda, Osmanlı İmparatorluğu’nda uygulanmıştır. Osmanlı toplumunda ilk olarak ne zaman ortaya çıktığı da bilinmemekle birlikte 15. Yüzyılın başlarından, özellikle II. Murat ve Fatih Sultan Mehmet dönemlerinden itibaren para vakfı kurulduğuna dair örneklerle rastlanmıştır. Osmanlı’da vakıflar, daha çok sosyal amaçlı yatırımların yapılması ve hizmetlerin yürütülmesi için gerekli finansmanın temininde önemli bir rol üstlenmiştir. Para vakıflarının, özellikle, aynı yaşam ve faaliyet alanına sahip olan ve benzer risklere maruz kalan grupların fertleri arasında bir dayanışma ve sosyal güvenlik müessesesi olarak geliştirildiği görülmüştür (Özcan, 2008:127–128). O tarihlerde, söz konusu vakıflardan borçlanmak isteyen küçük girişimci veya tüketiciler ev ya da dükkânlarını vakıflara teminat göstererek kredi kullanabilmişlerdir (Sakarya, 2008:104).

Osmanlı para vakıflarından günümüz Türkiye Cumhuriyeti’ne geldiğimizde ise 1980’lerden itibaren Ziraat Bankası ve Halk Bankası gibi kamu bankaları özellikle tarım kesimine ve dar gelirli tarım-dışı kesime düşük faizli krediler kullandırmaktadırlar. Benzer hizmetleri yine benzer kesimlere esnaf kooperatifleri de sağlamaktadır. Bu kapsamda Halk Bankası, düşük gelir gruplarına ve mikro girişimci sayılabilecek esnaf ve sanatkârlara “kadın ve genç girişimcileri destekleme kredisi”, “taksi, dolmuş kredisi” ve “ürün geliştirme kredisi” gibi isimler altında düşük faizli krediler sunmaktadır (Sakarya, 2008:104). Ziraat Bankası; düşük gelirli çiftçilere ulaşma potansiyeline sahip bir banka olup, süt sığırcılığı, su ürünleri avcılığı ve yetiştiriciliği, arıcılık, besicilik v.b. pek çok alanda mikro girişimcilere yönelik sübvansiyonlu krediler sağlamaktadır.

Ancak tüm bu kurumlar birer formel kurum veya bankadır. Bir önceki bölümde ifade edildiği gibi, formel kurumlardan borçlanmanın maliyeti, düşük gelirli kesimler için oldukça yüksek iken sundukları borçlanma sistemi yoksul kesimi tamamen dışlamaktadır.

Yakın zamanlarda ülkemizde mikrofinans hizmetini sunan banka-dışı kurumlar işlerlik göstermiştir. En bilinenleri yapılanma bakımından birer sivil toplum kuruluşudur. Dünya’da STK’lar, 1920’li yıllardan beri yoksul kesimin sosyal, ekonomik ve politik dezavantajlarını dile getirmiştir. Sadece son zamanlarda STK’lar yoksul kesimler için spesifik bir takım projeler de faaliyet göstermektedir. STK’lar ekonomik gelişme olmaksızın yoksullar arasında organizasyonel bir çalışmanın, işbirliğinin sürdürülebilir olmayacağını farkına varmışlardır. Bu da geniş bir alanı kapsayan gelir yaratıcı faaliyetlerin (Income Generating Activities IGAs) yavaş yavaş STK’lar tarafından geliştirilmesini sağlamıştır. Fakat bu faaliyetlerin STK’lar tarafından geliştirilmesi 1990’ların ortalarında başlamıştır. Faaliyet kapsamı, özellikle yoksul kadınlar için, refah programlarının istihdam yaratımı, iş ve meslek edindirme gibi unsurlarını içermektedir. (Premchander, 2003:366).

1980’li yıllardan itibaren birçok STK, kadın girişimciliğini ön plana çıkarmak için finansal olanakların yaratımı çerçevesinde mikrokredi faaliyetlerini başlatmıştır (Premchander, 2003:368). STK’ların birçoğunda kredi hizmetleri içinde grup kredileri oldukça önemlidir. Hemen akabinde, grup kredileri ile birlikte tasarruf grupları da oluşturulmuştur. Grup bazlı kredilere olan talebin, 1980’lerden günümüze yoğun olmasının nedeni, yoksul kesim ve özellikle kadınlar için paranın bağlayıcı bir güç, kadınları bir araya getirici baskın bir unsur olması; küçük ölçekli iktisadi/ ekonomik ihtiyaçların yine küçük ölçekli tasarruflarla karşılanabilmesi ve STK’ların diğer kurumlara nazaran kadınlarla daha yakın ilişki kurmaları olmuştur. Sonuç olarak, yoksul kesimin kredi ve tasarruf hizmetlerine oldukça zor bir şekilde ulaşmaları ve STK’ların bu eksikliği gidermekte daha başarılı olmaları ve sorumluluk alabilmeleridir (Premchander, 2003:367).

Bu bağlamda, Türkiye’de kadınları hedef kitlesi olarak belirleyen sınırlı sayıda STK mikrofinans alanında faaliyet göstermektedir. Özellikle 1999 depremine kadar ki süreçte, neredeyse hiçbir STK bu alana ilgi göstermemiştir. Bugün ise “Türkiye Kalkınma Vakfı”,

“Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı” ve “Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi” gibi çok az sayıdaki STK, mikrofinans hizmeti sunmaktadır (Burritt, 2003:31).

Türkiye Kalkınma Vakfı, 1969 yılında, tarım kesiminin kalkınmasını geliştirmek üzere kurulmuş olup müşterilerine çeşitli kredi tipleri sunmaktadır. Kredilerin geri ödeme zamanlaması beş yıl gibi uzun bir dönemi kapsamaktadır. Müşterilerin kredileri geri ödeme oranları da oldukça yüksektir. Bu başarıyı, kurumun finansal faaliyetlerini etkin bir yönetim izleme mekanizmasına borçludur. Fakat son yıllarda TKV, aynı borçlandırma işlemini tarım kesiminden tüccar ve küçük girişimciye kaydırmıştır (Burritt, 2003:31).

Türkiye’de, STK’ların sunduğu mikrofinans hizmetine benzer uygulamaları ilk başlatan Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı (KEDV) olmuştur. KEDV’in kadınları güçlendirme yaklaşımı (women’s empowerment), kadınların sosyal-ekonomik hayata aktif bir şekilde katılmalarını sağlamayı amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda faaliyet alanlarından biri de finans hizmeti sunmaktır. KEDV, mikrofinans faaliyetlerine ilk olarak 1995 ile 1997 yılları arasında İstanbul’da kadınların ekonomik etkinliklerini desteklemek amacıyla uygulanan pilot proje ile başlamıştır.

MAYA adındaki proje “Kadınlar Emeğinizi Maya’layın” sloganıyla, vakfın ekonomik işletmesi olarak, 2002 yılı haziran ayında kadınlara kredi vermeye başlamıştır. Bu kuruluşun temel amacı, kendi işleri olan ya da bir iş kurmayı düşünen dar gelirli, ihtiyaç sahibi kadınlara destek sağlamaktır. MAYA, 2005 yılından itibaren, çalışmalarını, deprem bölgesi olan İstanbul, Kocaeli, Adapazarı ve Düzce’ye doğru genişletmiştir. Bu illerde 2005 yılı sonuna kadar 3.000 adet kredi verilmiş ve verilen kredilerin toplamı 1.181.727 dolar’ı bulmuştur. Verilen ortalama kredi miktarı 600 dolardır ve kredi süresi de desteklenen işin niteliğine göre 1-12 ay arasında değişmektedir. Kredi karşılığında kefil istenmemekte ve 3-30 kadından oluşan dayanışma grupları oluşturup birbirlerine kefil olmaları istenmektedir. İş genişletme kredileri (business expansion) bireysel temel üzerinden verilmektedir. Ve işlerini uzun süredir devam ettirmekte olan kadınlardan kefil istenmemekte, aldıkları krediyi zamanında ödeyen kadınlar daha büyük miktarlarda kredi ama hakkına sahip olmaktadır.

MAYA'dan kredi alan kadınların sektörlere göre dağılımı: Üretim %40, hizmet %4 ve ticaret %56'dır. İşin yapıldığı yer itibari ile bakıldığında ise %72'sinin işlerini evlerinde, %25'inin dükkânlarında ve %3'ünün de pazarlarda sürdürdüğü görülmektedir. KEDV'in uzun dönemli hedefleri arasında kendi kendine yeten (self-sustainable) bir kurum haline gelmesi ve %80 oranında finansal sürdürülebilirliğe ulaşılması ve sonunda hisse alınmaya değer bir örgüt konumuna gelmesidir. Aynı zamanda KEDV tasarruf grupları (savings groups) kurarak ve düzenli aralıklarla küçük miktarlarda para toplayarak, kredi fonu oluşturup, kredi hacminin artırılmasını hedeflemektedir (Ecevit, 2007:38).

5.1. Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi

Türkiye'de diğer önemli mikrokredi uygulaması, Diyarbakır milletvekili Prof. Dr. Aziz Akgül'ün öncülüğünde, Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA), Diyarbakır Valiliği ve Grameen Trust işbirliği ile Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi (TGMP) adı altında 2003 tarihinde Diyarbakır'da başlamıştır. Proje, Grameen Trust tarafından yap, işlet, devret modeliyle Türkiye'deki uygulayıcılara sunulmuştur (Ecevit, 2007:38).

1976 yılında bir proje olarak doğan Gramen Bank 1983 yılında bağımsız formel bir bankaya dönüşmüştür. Bankanın sahipleri yoksul borçlular olan kadınlardır. Banka herhangi bir maddi teminat istemeden küçük miktarlarda kredi vermektedir. Kredilerin geri ödemeleri haftalık olarak gerçekleşmekte ve bu işlem kadınların çalışma mekânlarında ya da evlerinde gerçekleştirilmektedir.

Kredi alabilmenin ön şartı, klasik bankacılık sisteminden yararlanamayacak kadar yoksul olmak ve 5 kişilik gruplara üye olmaktır. Bu gruplar, birbiriyle kan bağı bulunmayan kişiler tarafından, aynı mahallede veya bölgede oturan kadınlardan oluşan dayanışma gruplarıdır. Gruplar kadınların ortak sorumluluk (joint-liability) bilincini oluşturmak üzere kurulmuştur. Kadınlar, kredilerin geri ödemesinde birbirlerine kefil olmaktadır. Bu durum üyeler arasında grup baskısının (peer pressure) oluşmasına neden olmakta ve geri ödemelerin aksatılmaması hedeflenmektedir. Üyelerden birinin geri ödemeyi gerçekleştirememesi durumunda grubun diğer üyelerinin de ileride kredi alamaması söz konusudur (Adaman ve Bulut, 2007:29).

Grameen Bank'ın toplam müşteri sayısı 7.61 milyondur ve %97'si kadındır. Kredi geri ödemelerinin oranı %98.24'tür. Grameen Bank'ın toplam geliri 2007 yılında 155,05 milyon, giderleri ise aynı yıl için 153,49 milyon dolardır. Mevduat faizleri ödemesi 65.67 milyon dolar iken kurumun kâr marjı aynı yıl 1.56 milyon dolardır. Dört tip faiz oranı vardır. Gelir yaratıcı kredi faizleri %20, konut kredisi oranı %8, öğrenci kredi faiz oranı %5, borçlu üyelere uygulanan faiz ise %0'dır. Tüm faiz oranları azalan bakiye usulüne göre basit faiz uygulanarak hesaplanmıştır. Ayrıca minimum mevduat faizleri %8,5 maksimum %12'dir (Grameen Bank, 21.10.2009).

Mikrokrediler istihdam sahasının açılmasını sağlamaktan ziyade kişilerin serbest meslek edinimini artırmaya yöneliktir. Dünyada erkeklerden daha çok kadınlar yoksulluğun hezimetini çekmektedirler. Hakikaten, açlık ve yoksulluk erkeklerden çok kadınları etkilemektedir. Dolayısıyla dünyada aç ve yoksul nüfusun büyük bir kısmını kadınlar oluşturmaktadır (Latife, 2003:4). Bu bağlamda 2003 yılında Diyarbakır'da başlatılan proje bugün Türkiye'de 39 ilde 57 şube açmış bir proje olarak faaliyetine devam etmektedir (TGMP, 29.03.2010). Kredi kullandırma metodu Grameen sistemine sadık kalınarak gerçekleştirilmektedir. Beş tür kredi hizmeti verilmektedir: Temel kredi, girişimci kredisi, değişken kredi, mücadeleci üye kredisi, hayvancılık kredisi.

Temel kredi TGMP'nin esas kredi türüdür. Tüm üyeler, ilk kredilerini temel kredi olarak alabilmektedirler. Temel kredi bir yıllık kredidir. Tüm üyeler aynı sistemde kalmak ve hiçbir zorluk çıkarmamak kaydıyla kredi limitlerini arttırabilmektedirler. Kredi miktarı 700TL'dir (TGMP, 29.03.2010).

Girişimci kredisi, yetenekli, başarılı, çalışkan ve tecrübeli üyelere sunulmaktadır. Aralık 2007 yılı itibariyle 48 üyeye Mikro Girişimci Kredisi adı altında 94.957,00 YTL kredi dağıtılmıştır. TGMP, bu kredi türündeki üye sayısını arttırmak için daha çok dikkat vermektedir arasında değişen krediler mikro-sera kredisi olarak da verilmeye başlanmıştır (TGMP, 29.03.2010).

Mücadeleci üye kredisi, TGMP'nin sokaklarda dilenerek geçinen veya gerçekten sokaklarda yaşayan çok aşırı yoksul insanlara yönelik başlatmış olduğu kredi türü yakın bir süre içerisinde başlatmış olduğu kredi türüdür. TGMP, fakirin fakiri insanlara ulaşmak

amacıyla 2006'da bu krediyi başlatmıştır. Bu kredi türünde hiçbir hizmet bedeli ödenmemekte ve geri ödeme için herhangi bir zaman dilimi talep edilmemektedir (TGMP, 29.03.2010).

Kredi hizmetlerine ek olarak geliştirilen “Gönüllü Tasarruf Hizmeti” de özellikle kış aylarında soğuktan koruyacak gerekli ekipmanların temini, yeni eğitim öğretim yılında çocukların okul ihtiyaçlarının karşılanması ve çocuklarının sağlık ihtiyaçlarının karşılanması ve çocuklarının sağlık ihtiyaçlarının karşılanmasında beklenmedik şekilde karşılaşılabilecekleri giderlerin karşılanmasına imkân yaratmaktadır (TGMP, 29.03.2010).

TGMP, daha önce ifade edildiği üzere bir sivil toplum kuruluşudur. Kendi finansal sürdürülebilirliğini sağlamak üzere kredi faizlerine ihtiyacı olmakla birlikte en büyük finans kaynağı yapılan bağışlardır. 2009 yılı itibariyle 49 bağışçı kişi ve kurumu vardır. Bunun yanında örgütlendiği 39 şehrin il özel idareleri ya da belediyeleri de kamu fonu sağlamaktadır. HSBC Bank A.Ş. ve Planet Finans kredi sağlayıcıları olarak destek vermektedir (TGMP, 2009:1).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE GRAMEEN MİKROKREDİ UYGULAMASINDA BURSA BÖLGESİ

ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE BULGULAR

Bu bölümde araştırmanın modeli, örnekleme, araştırmada kullanılan veri toplama yöntemi ve verilerin değerlendirilmesi ile ilgili bilgiler verilmiştir.

1. Araştırmanın Kapsamı

Araştırmanın konusu mikrofinans ile yerel kalkınmanın birbiriyle olan ilişkisidir. Önceki bölümde de ifade edildiği gibi, son yıllarda, ülkemizde STK'lar mikrofinans sektöründe etkinlik kazanmıştır. Bu alanda faaliyetlerini etkinlikle sürdüren Türkiye Grameen Mikrokredi Programı'nın Bursa şubesi, araştırma sahamızı oluşturmuştur. TGMP'yi çalışma sahası seçmekle birlikte, mikrofinans sektörü içinde, mikrokredi hizmetinden Bursa'da yararlanan yoksul kadınlar araştırma evrenin; evrenin özelliklerini gerçeğe çok daha yakın temsil etmesi bakımından en eski mikrokredi kullanıcısı kadınlar örneklelimizi oluşturmuştur.

2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada verilerin toplanması ve anlamlandırılması bakımından iki bilimsel yöntem kullanılmıştır: Nicel ve nitel. Nicel araştırma, yaşamın yapısal özelliklerini betimlerken nitel araştırma yaşam sürecini anlamayı, kavramayı sağlamaktadır (Punch, 2005:232). Literatürde her iki birbirinden farklı yapının kullanıldığı sisteme "karma yöntem" denilmektedir. Diğer bir deyişle "üçüncü yöntem" olan karma yöntem, hem tümdengelim hem de tümevarım yöntemleri arasında bir geçişlilik sağlamaktadır (Johnson ve Onwuegbuzle, 2004:17).

Mikrokredi, yoksul kesimin iktisadi faaliyette bulunmalarını sağlayarak, yoksullukla savaşılabileceği argümanını ön plana çıkarırken, hedef kitesini yoksul kesim kadınlar olarak belirlemiştir. Yoksul kesimin ne olduğunun, neye benzediğinin ve mikrokredi ile nasıl bir ilişki kurduklarının resmini çizmek için "betimleme" yapılmıştır. Kapalı ve açık

uclu sorulardan olusan 31 soruluk anketler, mikrokredi kullanicisi olan 104 kadina cevaplatilmistir. 104 kadın, çalışmanın nicel boyutunu oluşturan örneklemdir. Örnekleme seçilirken “amaçlı örnekleme” yöntemi kullanılmıştır. Amaçlı örnekleme, nitel araştırmalarda sık kullanılan bir örneklemedir. Araştırmacı, sorununu en iyi temsil edebilecek tabakayı belirli kriterlere göre seçmektedir. Seçtiği örnekleme doğru sorular sorarak betimlemesini gerçekleştirdikten sonra elde ettiği veriyi çalışmasının nitel kısmına yansıtılabilmektedir (Qualitative Research Methods Overview, 2005:5).

Bu doğrultuda, mikrokredi kullanicisi kadınlar seçilirken, anket sorularına gerçekeçi cevaplar alınması açasından, en eski kredi kullanıcılarına ulaşılmıştır. 2008 yılının mayıs ayında açılan Bursa Grameen Mikrokredi şubesi’nden, 2009 yılının nisan ayı sonuna kadar 480 kadın kredi almıştır (TGMP, 2009:9). 104 anket mart ve nisan aylarında en eski kullanıcılar üzerinde yapılmıştır. Deđerlendirmeler yapılırken 4 anket elemine edilmiş ve 100 anket veri olarak alınmıştır. Örneklemin eğitim düzeyi ve anket deneyimi dikkate alınarak, anketin cevaplanması aşamasında, gerektiğinde sorular ačıklanmıř ve yanıtlarına müdahale edilmiştir. Çalışmanın nicel kısmını oluşturan anketler, basit bir istatistiksel hesaplama ile kredi kullanıcılarının profilini ortaya çıkarmıştır.

Nicel araştırma, örnekleme, doğrudan sorular sorarak mikrokredi-yoksulluk ilişkisini ortaya çıkarmada yetersiz olmuştur. Sayısal gelir barajı ile kişilerin gerçeekten yoksul olup olmadığına karar vermek yeterli değildir. Kişilerin yoksulluk algısını nasıl ve neye göre oluşturdukları ve buna göre kendilerini yoksul görüp görmedikleri çalışmanın ayırıcı noktalarındandır. Bu nedenle nitel araştırma yöntemine başvurulmuştur. Çünkü nitel araştırma yöntemi anlama-açıklama-kavram/kuram oluşturma süreçlerini bir araya getirerek bütüncül bir bakış açası sağlamaktadır. Gerçeek dünyaya ilişkin genel ve spesifik durumların anlaşılmasını kolaylaştırarak araştırmacının manipülasyonunu gereksiz kılmaktadır (Golafshani, 2003:600). Bazı bilim adamları, nitel araştırmalarda “güvenirlilik” ve “geçerlilik” ölçümünün mümkün olmadığını vurgulasa da nitel araştırmalar genel bir duruma ait muammalı ve karmaşık durumlar arasında bağlantı kurarak değerkenler arasında ilişkiyi kurabilmektedir (Golafshani, 2003:601).

Nitel araştırmalarda veri toplama üç yolla gerçeekleşmektedir: Derinlemesine görüşmeler, fokus-grup görüşmeleri ve gözlem. Zaman alıcı olması dolayısıyla küçük

örneklemeler üzerinde çalışılmaktadır. Mikrokredi konusunda literatürde ve Fikret Adaman ve Tuğçe Bulut'un (2007) Diyarbakır-İstanbul ekseninde yaptıkları çalışmada fokus-grup yöntemi tercih edilmiştir. Nitekim fokus-grup görüşmelerinin ortalama 6 kişiden oluşması, 5 kişilik mikrokredi grupları için de oldukça avantajlıdır. Ancak Bursa'da tercih edilen yöntem derinlemesine görüşmelerdir.

Derinlemesine görüşmeler, denekleri grup olarak bir araya getirmenin zor olduğu durumlarda ya da incelenen konunun özel olması durumunda tercih edilmektedir. Nitekim, Bursa'da grup olan kadınların birbirlerine çok yakın oturmaması ve bir buçuk saatlik belirlenen grup görüşmelerine zamanlarının olmaması derinlemesine görüşmeleri zorunlu kılmıştır. Bu yöntemin en önemli avantajı, denegi birey olarak daha derinden incelemeye olanak tanması iken dezavantajı ise yaratıcılığa ve etkileşime imkân vermemesidir.

11 kadınla, farklı tarihlerde görüşmeler yapılmıştır. Derinlemesine görüşmelerde iki yapı kullanılmıştır. Gevşek yapılandırılmış görüşme tercih edilmiş ancak kadınlara yapılandırılmış sorular da sorulmuştur. Yapılandırılmış soruların yöntemde dahil edilmesinin sebebi ise nitel verilerin, çalışmaya, kategorik şekilde dahil edilerek nicel çalışmayı sistematik olarak tamamlamasıdır.

3. Nicel Araştırmanın Bulguları

Mikrokredi anket sorularının 100 kişi üzerinde değerlendirilmesi sonucunda elde edilen bilgiler şekil üzerinde çalışmaya yansıtılmıştır.

3.1. Kadınların Kişisel Genel Bilgileri

Yapılan anket çalışmasına göre, Grameen mikrokredi kullanıcısı kadınların yaş ortalaması 41'dir. Bursa ilinde ikamet süreleri ise ortalama 33 yıldır. Bu bilgiyi elde etmek isteme nedenimiz ise son yıllarda göç dalgasının yaratmış olabileceği yoksulluk sorununun var olup olmadığıdır. Ancak, anketlerden çıkan bilgi, bize yoksulluğun nedeninin göç olmadığını göstermektedir. Nitekim, 100 kadından 58'i Bursa'da doğmuştur. O halde, yoksulluk başka sosyo-ekonomik nedenlerden dolayı oluşmaktadır. Ancak mikrokredi kullanıcısı kadınların neredeyse hepsi şehrin daha fazla göç alan ve nispeten gelir düzeyinin düşük olduğu semtlerde ikamet etmektedirler. Bu bilgi bizim şehre dair a priori

bilgimizi doğrulamamıza neden olmuştur. Bu semtlerde yoksulluk olgusu sürekli bir durum haline dönüşmektedir. TGMP Bursa şubesi de bu semtlere daha etkin ve hızlı ulaşabilmek için şehrin doğu kesiminde ofis açmıştır.

Yoksulluğa dair mekânsal bir çıkarım yapıldıktan sonra, mikrokredi kullanıcısı kadınların eğitim ve medeni durumları sorulmuştur.

Tablo 3.1: Eğitim Durumu

Üniversite ve Üstü	%4
Lise	%20
Ortaokul	%14
İlkokul	%53
Okuma yazma biliyorum	%5
Okuma yazma bilmiyorum	%3

Mikrokrediden yararlanan kadınların çoğunluğu ancak ilkokulu bitirebilmiştir. Kadınların eğitim durumları, mikrokrediyi kullandıkları işin niteliğine de yansımıştır. İlkokul mezunu bir kadının, teknolojiyi kullanması ve profesyonel hayatına taşınması, mal veya para piyasası gündemini takip etmesi ya da kapsamlı bir bütçe hazırlaması üniversite mezunu bir kadından daha zor olmaktadır. Kadınların birçoğu kâr ve zararlarını hesaplayıp, deneyimlerinden hareketle yatırım yapmaktadır. Üniversite mezunu kadınların mikrokrediyeye başvurmamasının nedeni ise kategorik olarak yoksul kesime dahil edilmeyişleri ya da emek yoğun, fiziksel güce bağımlı sektörleri tercih etmemeleridir.

Yoksulluk için önemli bir gösterge olan okuma-yazma bilgisinden mahrum olmak Bursa'daki kadınlarda oransal olarak düşük çıkmıştır.

Anketlerde kadınların medeni halleri sorulmuştur. Şekilde dikkati çeken nokta, çok az bekâr kadının mikrokrediden yararlanmış olmasıdır. Bekâr kadınların geçindirmek zorunda oldukları aileleri olmadığı için krediye başvuracak düzeyde iktisadi faaliyette

bulunmamaktadırlar. Ayrıca, TGMP yetkilileri de, kredi verirken evli kadınları hedef kitleleri haline getirmişlerdir.

Tablo 3.2: Medeni Durum

Evliyim	%80
Bekarım	%8
Boşandım	%3
Diğer (vefat, v.s.)	%9

Kadınların %80'i evlidir. Boşanmış olan kadınların oransal olarak azlığı ise kredi sektörünün ilk etapta klâsik bankacılık faaliyetlerini anımsatmasının yarattığı çekinceidir. Boşanmış kadınların birçoğu kendi aileleri ile yaşamakta ve iktisadi hayatta aktif bir rol üstlenmemektedir.

“Diğer” şikkının içini ise dolduran ifade, kadınların eşlerinin ölmüş olmasıdır. Kadınların aile veya eşe sahip olmaları, bu yüzden aile ekonomisine karşı kendilerini sorumlu hissetmeleri oldukça baskın bir faktör olarak krediden yararlanmayı belirlemektedir.

Mikrokrediye başvurma ile medeni durum arasındaki paralellikten yola çıkarak, ailelerin yapısı da doğrudan önem kazanmaktadır. Krediden yararlanan 100 kadının aileleri maksimum 6, minimum 7, ortalama 4 kişiden oluşmaktadır. Ortalama 4 kişiden oluşan çekirdek bir ailenin ortalama 2 çocuğu olduğu görülmektedir. Bu tablo yoksul kesimin genelde çok çocuklu, nüfuslu aileler olduğuna dair yaygın ve makul inancı doğrulamamaktadır. Bu noktada devreye yoksulluğun demografik özellikler ile oldukça girift ilişkisinin olduğu ortaya çıkmaktadır. Adaman ve Bulut'un (2007) Diyarbakır'da yaptığı çalışmada, yoksulluk ile geniş aile yapısının ilişkili olduğu ortaya çıkmıştır.

Bursa’da ise yoksul denilen kesimin, yoksul kabul edilmesinin nedeni, ailede bakılacak fert sayısının çok olması değil; yaşam standardının Diyarbakır’a göre oldukça yüksek olmasıdır.

3.2. Ailenin Maddi Düzeyine İlişkin Bilgiler

100 müşterinin ailesinde ortalama 2 kişi çalışmaktadır. Evli olan müşterilerin eşlerinin çalışma durumları ise aile gelirini belirlemede ve kadınların iktisadi faaliyette bulunmasında oldukça önem kazanmaktadır. Buna göre, 39 evli kadının eşi “çalışıyor ve sürekli bir işi var”, 26’sının eşi “çalışıyor ama sürekli bir işi yok”, 16 kadının eşi ise “çalışmıyor” olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 3.3: Eşlerin Çalışma Durumu

Çalışmıyor	%16
Çalışıyor, sürekli bir işi yok	%26
Çalışıyor, sürekli bir işi var	%39

Çalışmayan %20’lik dilim içinde çok büyük oranın “emekli” statüsünde olduğu karşımıza çıkmaktadır. Şekle bakıldığında, en kötü durum, eşlerin sürekli bir işinin olmamasıdır.

Diyarbakır’da yapılan çalışmanın önemli göstergelerinden biri de erkeklerin çok büyük çoğunluğunun işsiz olmasıdır. Bu yüzden mikrokredi, sadece kadınlar için değil, erkekler için de büyük bir fırsattır. Eşleri sayesinde formel yollarla bulamayacakları başlangıç sermayesini elde etmektedirler.

Tablo 3.4: Aylık Toplam Aile Geliri (TL)

2000'den fazla	%4
2000-1500	%11
1500-1250	%16
1250-1000	%22
1000-850	%17
850-700	%13
700-550	%13
550-400	%3
400-300	%1
200-300	%0
200'den az	%0

Türk-İş'in (2009) 2009 yılı için hesapladığı açlık sınırı, 4 kişilik bir aile için 733 TL iken yoksulluk sınırı 2.389 TL'dir. Bu veri ile mikrokredi müşterilerinin gelir düzeyi karşılaştırıldığında, sadece %4'lük bir kesim yoksul değildir. %17'lik kesim ise açlık sınırı altında yaşamaktadır. Nitel araştırma kısmında da görüleceği üzere yoksulluk kavramı sayılarla ifade edildiğinde, yüksek bir aile gelirini gerekli kılmaktadır. Asgari ücret düzeyinde (546,50 TL) çalışan birçok aile reisi olduğu gerçeği göz önünde tutulduğunda 2.398 TL oldukça yüksek bir miktardır.

Yoksulluk sorununun tespitinde kişilerin kendi ihtiyaçları için ne kadar paraya gereksinim duyduklarını bilmek, daha net tespitler yapmayı beraberinde getirecektir. Diyarbakır'daki anketlere göre, çok az sayıda aile 1000 TL'lik gelire sahip iken İstanbul'daki MAYA üyelerinin büyük kısmı 1500 TL'lik gelire sahiptir (Adaman ve Bulut 2007:198). Bursa'daki kadınların gelir düzeyi İstanbul'daki kitle ile oldukça benzerlik göstermektedir. Yoğunlukla 850 ile 1500 TL arasında gelire sahiptirler.

Tablo 3.5: “Aylık toplam harcamalarınız içinde aşağıdaki harcama türlerinin ortalama miktarları nelerdir?” (TL)

Kira (43 kişi)	%40	330 TL
Gıda	%16	133 TL
Isınma	%16	130 TL
Giyim	%7	56 TL
Ulaşım	%7	59 TL
Okul	%8	65 TL
İletişim	%6	47 TL
Sosyal aktiviteler ve diğer	%0	0 TL

Aile gelirinden yola çıkılarak yapılacak yoksulluk tespitinde önemli olan nokta da, aylık harcama kalemlerinin, aile geliri içindeki paylarının büyüklüğüdür. Kadınlardan anketlerde saptanması oldukça zor olan aylık harcama kalemleri istenmiştir. Buna göre, kira harcaması aile geliri içinde en büyük gider kalemidir. Ancak kira giderine sahip olan aile sayısı sadece 43'tür. Bunun nedeni, mikrokredi müşterisi olan kadınların, Bursa'da müstakil evlerin, gecekonduların ya da aile apartmanlarının yaygın yerleşim tipi olduğu semtlerde yaşamalarıdır. Dolayısıyla kira gideri 57 kadının bütçesinde yer almamaktadır. Yoğunlukla 850 ile 1500 TL arasında gelire sahip olan aileler içinde, 850 TL ile geçinmek zorunda olan bir aile için ortalama 330 TL kira oldukça yüksektir.

Gıda harcamaları ile ısınma harcamaları aynı orandadır. Ancak anketlerin mart ve nisan aylarında yapıldığı ve ısınma harcamasının kış ayları için 130 TL olarak hesaplandığı göz önünde tutulmalıdır.

Mikrokrediden yararlanan kadınların çocuklarının eğitim düzeyi, çoğunlukla, ilkokul ve lise düzeyindedir. Dolayısıyla okul masrafı içine günlük-haftalık-aylık harçlıklar ile yol parası dahil edilmektedir. Kadınlardan sadece 13 tanesinin çocuğu üniversite okumaktadır.

Bu yüzden okul masrafı aile geliri içinde %8'lik paya sahiptir. 4 kadın sosyal aktiviteler kısmında harcama miktarlarını yazmışlardır. Sosyal aktivitenin içini tatil-sinema-tiyatro-gezi gibi etkinlikler doldurmaktadır. Birçok aile herhangi bir çay bahçesinde çay içememekten yakınmaktadır. Anketleri kadınlar cevapladığı için birçok kadının çocuklarının gerçekleştirdiği sosyal aktivitelerden habersiz olabileceği ya da muhasebesini tutmamış olabileceği dikkate alınmalıdır.

Tablo 3.6: “Herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna bağlı mısınız?”

Bağ-Kur, Emekli Sandığı, SSK	%83
Yeşil Kart	%5
Bağlı değilim	%12

Müşterilerin %88'i herhangi bir sosyal güvenlik kurumundan yararlanmaktadır. Bu gruba sosyal güvenlik kurumuna bağlı olup sağlık hizmetlerinden yararlanamayanlar da dahildir. Sağlık hizmetlerinden yararlanamama, kadınlar için oldukça sıkıntı yaratan bir durum olmasına karşın çok büyük kesimin sosyal güvenliğinin olması, onların iktisadi ve tüm sosyal yaşama daha aktif katılmalarını sağlamaktadır.

Kadınlarının %12'sinin hiçbir sosyal güvencesi yoktur. Sadece %5'i yeşil kart sahibidir. %4'lük bir kesimin 550 TL altında gelire sahip olduğu dikkate alındığında, yeşil kart ile sosyal güvenceye kavuşan kişilerin az olması oldukça anlamlıdır. Bunun yanında yeşil kart daha çok, kalkınmada öncelikli yörelerde sıklıkla karşımıza çıkmaktadır. Bunun dışında yeşil kart kullanmanın gerekçesi, Bursa gibi büyük bir şehirlerde, yoksul aileler tarafından yadırganmaktadır. Birebir görüşmelerde hiçbir kredi kullanıcısı kadın, yoksulluğu kabul etmemiş, devletin aynî yardımlarına sıcak bakmadıklarını belirtmişlerdir. Bu nedenle devletin yeşil kart hizmetininin, sosyal devlet olma gereğinden doğduğunu düşünmemektedirler.

3.3. Kadınların Mikrokredi ile Yakınlığı

Mikrokrediye başvuran kadınların aile yapılarını ve gelir düzeyini anlamadan, genel bir profil çizmek oldukça zordur. Bu bilgiler dahilinde, mikrokredi programının, kadınların hayatlarında ne gibi değişiklikler meydana getirdiği daha net anlaşılmıştır. Bundan sonraki soruların hepsi, mikrokrediyi, kadınların gözünden değerlendirmek amaçlı sorulmuştur.

Aşağıdaki şekil, mikrokredinin kendini hangi kanallar vasıtasıyla mikrokredi müşterilerine tanıttığını göstermektedir.

Tablo 3.7: “Mikrokredi projesini nereden duydunuz?”

Medya'dan	%9
Yerel devlet kurumlarından	%13
Mikrokredi çalışanlarından	%15
Arkadaşlarımdan	%59
Eşim ve akrabalarımdan	%4

Grameen mikrokredi programı, 10.000. üyesine krediyi, Başbakan Erdoğan'ın katılımıyla vermiştir. Birçok ilde, İl Özel İdaresi, TGMP için ofis ve araç tahsis etmiştir. TGMP'nin bu özel durumu, onu birçok kredi programından ayrıcalıklı kılmaktadır. Yerel devlet kurumlarının ve medyanın ilgisi de yadsınamamaktadır.

Ancak yukarıdaki şekil, bize, mikrokredi programının arkadaş vasıtası ile daha çok yayıldığını göstermektedir. Aslında bu sonuç şaşırtıcı değildir. Çünkü kadınların hemen hiçbiri profesyonel iş kadını değildirler. İktisadi faaliyetlerine dair kararlar verirken, kendisiyle benzer olan-en yakınlarının tecrübelerini dikkate almaktadırlar. Kendi benzerleriyle aralarındaki network, karar süreçlerinde diğer tüm etkenlerden daha belirleyicidir.

Bunun dışında mikrokredi çalışanları da grup kurma konusunda oldukça beceriklidir. Bursa TGMP çalışanları (Zeynep Akçay ve Gülçin Altıntaş) her ay çıkarttıkları raporlarda kurdukları grup ve oluşan merkezleri bildirmektedirler. Derinlemesine görüşmelerde, bazı kadınlar mikrokrediye TGMP çalışanlarının ikna çabaları sonucu başvurmuşlardır. Ancak TGMP çalışanlarının daha etkin olabilmesi için, daha fazla çalışana ihtiyaçları vardır.

TGMP çalışanları ile konuştuğumuzda, yoksul kişilerin saptanmasında belediyenin ve valiliğin çok büyük katkısının olduğunu söylemişlerdir. Bazı yoksul aileler kendi kayıtlarında mevcuttur. Bu kişilere ya TGMP çalışanları ulaşmaktadır ya da bu kişiler, TGMP ofisini, kendileri ziyaret etmektedirler. Bu durum TGMP'nin yerel kurumlarla uyumlu bir partnerliğinin olduğunu göstermektedir.

Mikrokredi, iş kurmak veya işini iktisadi olarak büyütmek isteyen kadınlara finansman fırsatı yaratmak için geliştirilmiştir. Bu sayede kadınlar iktisadi faaliyetlerine etkinlikle devam edecek ve aile düzeyinde ve sonra yerel düzeyde yoksulluk azaltılacaktır.

Şekil 4.8.'e bakıldığında, mikrokrediyle iş hayatına atılanların oranı, mevcut işini büyütenlerden azdır. Bunun nedeni kadınların birden bire girişimcilik yönlerinin gelişemeyeceği gerçeğidir. Kadınlar, bir iş kurmaktan ziyade, kendi işleri için formel finans sisteminin sunduğu kredi hizmetine ulaşmanın yoksunluğunu, mikrokredi sistemi ile telafi ederek mevcut işlerini geliştirmektedir. Birçok kadının mikrokrediye başvurma sebebi, iş yapmak için borçlanma gereksinimine şiddetle ihtiyaç duymalarıdır. Dükkân sahibi birçok kadın, kayıtdışı çalıştığından bankacılık sisteminin sağladığı hizmetlerden yararlanamamaktadırlar.

Anket kâğıtları hazırlanırken, daha önce konu ile ilgili yapılmış çalışmalar dikkate alınmıştır. Yoksul insanlara sunulan kredi, kimi zaman iş kurma ya da geliştirme amaçlı kullanılmamış, ailenin borçları için finansman oluşturmuştur. Mikrokredi programı, her ne kadar mikro krediyi yoksul kesime iş yapmaları için verse de bazı yörelerde yoksulluk, aile borçlarının katlanarak büyümesiyle bir sarmal haline geldiğinden, kredi talebi nakit ihtiyacını kapatmak amaçlı olmaktadır. Adaman ve Bulut'un (2007) Diyarbakır'daki çalışması, bizim aynı durumu, Bursa'da gözlemleyebileceğimiz yönünde soru işaretleri

uyandırmıştır. Ancak görülmüştür ki, kadınlar, aldıkları kredi ile sadece iş kurmuş veya işlerini büyütmüşlerdir.¹

Tablo 3.8: “Mikrokrediyi nasıl değerlendirdiniz?”

Bir iş kurdum	%47
Nakit sıkıntımı gidermek için kullandım	%0
Borçlarımı ödedim	%0
İşimi büyüttüm	%53

Şekil 4.9.’da kadınlara açık uçlu soru şeklinde, mikrokrediyi hangi faaliyet kolunda değerlendirdikleri sorulmuştur. Kadınlar bu soruya “dikiş dikiyorum”, “oya yapıyorum” gibi kategorik olmayan cevaplar vermişlerdir. Tüm cevaplar toplandıktan sonra faaliyet kolları kategorize edilebilmiştir. Buna göre on adet faaliyet kolu ortaya çıkmıştır.

Mikrokrediden faydalanan kadınların hemen hepsi emek-yoğun işlerde çalışmaktadırlar. Bunun nedeni, hem eğitim durumlarının teknoloji kullanma becerisini törpülemesi hem de iş yapma maliyetinin nispeten az olmasıdır. Bunun dışında, kadınlar seri üretim gerçekleştirebilecek düzeyde bir iş yeri açabilecek başlangıç sermayesine de sahip değildirler. Dolayısıyla fiziksel güce bağlı işleri tercih etmektedirler.

¹ Yapılan ilk anketlerde “Nakit sıkıntımı gidermek için kullandım” seçeneği mikrokrediye başvurma amacı şeklinde algılanmıştır. Çünkü hemen hemen tüm kadınların mikrokrediye başvurma amacı aile ekonomisine katkıda bulunmaktır. Dolayısıyla bahsi geçen şık ve bazı kadınlar tarafından, bu nedenle işaretlenmiştir. Ancak soru tekrar kendilerine açıklandığında, anketler üzerinde, kendilerine göre, doğru tercihler işaretlenmiştir. Şekil 4.8.’deki oranlar gerekli düzeltmeler yapıldıktan sonra elde edilmiştir.

Tablo 3.9: “Mikrokrediyi hangi faaliyet kolunda değerlendirdiniz?”

El işi-dantel	%26
Giyecek pazarlama	%23
Ev tekstili	%25
Bitkisel ürün pazarlama	%7
Kuaförlük	%3
Manifaturacılık	%1
Terzilik	%8
Gıda ürünleri satışı	%1
Çiçekçilik	%1
Tuhafiyecilik	%5

Birçok kadın el işi-dantel, giyecek pazarlama ve ev tekstili gibi alanlarda iş görmektedirler. Birbirinin türevi olan bu işler, kadınların, zaten küçük olan pazarda kâr paylarını da düşürmektedir. Bir mahallede kredi alan kadınların hepsi benzer işleri yapmaktadır. Ya da o işi yapmak için bir araya gelmektedirler. Sadece %26’sı diğer işlerle uğraşmaktadır.

Birçok kadın aldığı mikrokredi ile ya hammaddeyi-malzemeyi ya da makinelerini almaktadır. Ev tekstili ve terzilik ile uğraşan kadınların hemen hepsi işlerini büyütmek için makine almaktadırlar.

Bu noktada dikkate değer diğer bir husus, dükkân sahibi kadınların, istihdam yaratabilmesidir. Örneğin, ev tekstili ile uğraşan birçok kadın, zaman ayıramadığı, işinin parçası olan küçük işleri, yakınlarına yaptırmaktadır. Kuaför dükkânına sahip bir kadın ancak iki kişi istihdam ederken, daha ufak çaplı çalışan kadınlar, daha fazla istihdam yaratabilmektedirler.

Mikrokrediden aldıkları parayı değerlendiren kadınların çalışma mekânı da yaptıkları işin iktisadi boyutunu öğrenmek açısından oldukça önemlidir.

Tablo 3.10: “Çalışma mekânınız neresidir?”

Ev	%49
Dükkân	%22
Bahçe	%0
Ağıl-ahır	%0
Dolaşır	%29
Seyyar	%0

Ankete katılan kadınların neredeyse yarısı işyeri olarak evlerini kullanmaktadır. Bunun oldukça makul nedenleri vardır. Kadınlar, aile ekonomilerine katkıda bulunmak ya da ailelerini geçindirmek için çalışırken, aynı zamanda da ev kadını rolünü bırakmamaktadırlar. Evin işi ile mikrokrediyi bağladıkları iş bir aradadır. Özellikle el işi-dantel, çeyiz işi yapan kadınlar ev ile bağlantısını koparmayan kadınlardır. Birçoğu zaten bu şartlar dahilinde çalışmaktadır. Böylece dükkân kirası, elektrik, su gibi masrafları üstlenmemektedirler. Ancak bu durumun dezavantajı, yapılan işin randımanını düşürmesidir. Çünkü kadınlar yaptıkları işe tam olarak konsantre olamamaktadırlar.

Ev dışında, dükkânda çalışan kadın oranı da az değildir. Manifaturacılık, tuhafiyecilik, çiçekçilik gibi işler, icraatları bakımından çalışma mekânı olarak dükkânı gerektirmektedir. Bunların dışında ev tekstili olarak ayırdığımız grup, icraatı bakımından büyük makineleri gerektirdiği için, müşterilerin birçoğu çalışma mekânı olarak dükkânı seçmişlerdir.

Dükkân sahibi kadınlar, işyeri evi olan kadınlara göre hem avantajlı hem de dezavantajlı konumdadırlar. Dezavantajları, dükkân maliyetlerine katlanmalarıdır. Birbirine benzer ürünler üreten kadınlar, dükkân maliyetlerini karşılayacak bir ürün fiyatlaması da gerçekleştirememektedirler.

Ancak bir ev kadınından daha fazla verimli çalışabilmektedirler. Ev dışında çalışma, aynı zamanda, kadınları daha fazla sosyalleştirmektedir. Kadınlar, dükkânın hareketliliği ile sosyal networklarını çok daha çabuk geliştirebilmektedirler. Üstelik dükkân sahibi kadınlar, yatırım yapma konusunda daha cesaretlidirler.

Kadınlar tarafından geniş ilgi gören giyecek pazarlama ise mekânsız bir çalışmayı gerektirmektedir. Bu şekilde çalışmanın en büyük zorluğu, mevsim özelliklerinden oldukça etkilenilmesidir. Birçok kadın yağmurlu-soğuk havalarda işini ertelemektedir.

Mikrokredi programı henüz köylere ya da daha kırsal kesimlere ulaşamamıştır. Her ne kadar mikro sera kredisi veriliyor olsa da kırsaldaki kadınlar mikrokredi müşterisi değildirler. Çünkü kırsal kesim, yoksulluğu, şehirlerdekinden farklı yaşamaktadırlar. Aileler arası gelir karşılaştırması yapılmamaktadır. Köydeki her aile hemen hemen aynı imkânlara sahiptir. Üstelik köyün tarım işi kadınların başka işlere yoğunlaşması önünde engel teşkil etmektedir.

Grameen programı, verdiği kredilerin kadınlar tarafından, bir iş'te kullanılmak üzere alınmasını ilke olarak benimsemiştir. Nitekim, kredinin amaçlanan hedef doğrultusunda kullanılıp kullanılmadığını soruşturmaktadır.

Tablo 3.11: “Mikrokrediyi değerlendirdiğiniz işinizde göreviniz nedir?”

İşin tümünü ben yapıyorum (tedarik-üretim-satış)	%56
İşin sadece üretim kısmını yapıyorum	%7
İşin sadece satış kısmını yapıyorum	%35
İşin sadece mal ve hizmet tedarikini yapıyorum	%1
İşi ben yapmıyorum	%0
Diğer	%1

Bir kadın mikrokrediye başvurduğunda, krediyi nasıl değerlendireceğini açıklamak zorundadır. Yapılan haftalık toplantılarda, mikrokredi çalışanları, grup üyeleri vasıtasıyla kredilerin kullanım amaçlarını takip etmektedirler. Bir üye, vaat ettiği şekilde krediyi

kullanmadığı takdirde, kendisi uyarıldıktan sonra kredi ile ilişkisi kesilebilmekte ve bir daha krediye başvuramamaktadır.

Şekilde, kadınların %56'sı işin tamamını üstlenmektedir. Ev tekstili ile uğraşan bir kadın, malzemesini tedarik etmekte, nihai ürünü ortaya çıkarmakta ve onu satmaktadır. Böylece, kadınlar iş sürecinin tüm safhalarında aktif bir şekilde bulunmaktadır.

Kadınların %35'i ise sadece satış kısmını gerçekleştirmektedir. Çoğu, giyecek, bitkisel ürün pazarlamaktadır.

Şekilden de anlaşılacağı üzere, verilen kredilerin tamamı bir işin icraatı için kullanılmıştır. "İşi ben yapmıyorum" seçeneği, kadınların her birinin iş yapma kaygısı ile krediyi almayabileceği ihtimalinin sorgulanması için konulmuştur. Bazı tecrübeler göstermiştir ki, kadınlar tarafından alınan krediler, kadınlar tarafından yapılacak bir iş için kullanılmamaktadır. Diyarbakırlı bazı kadınlar, krediyi eşlerine vermekte ve krediler eşleri tarafından işletilmektedir (Adaman ve Bulut 2007:206).

Grameen projesinin birincil amacı yoksullukla savaşım iken ikincil amacı da kadının statüsünün güçlendirilmesidir. Kredi, kadınların eşleri tarafından işletilmesi halinde, birincil amaç gerçekleştirilebilirken ikincil amaç gerçekleşmemektedir. Ancak Bursa'daki durum, kadınların her birinin, krediyi, bir iş için kullandığıdır.

Şekil 4.9. kadınların mikrokrediyi en çok hangi alanlarda kullandığını göstermektedir. Buna göre, kadın mikro girişimcilerin hemen hepsi mikro çapta yürütülebilecek işleri gerçekleştirmektedirler. Gerek iş maliyetinden sakınma gerek ellerindeki kısıtlı beceriler, onları, mikro çapta işleri yapmaya mecbur etmektedir. Bu tablonun devamı olarak nitelendirilebilecek olan şekil 4.12., kadınların iş yaparken geliştirdikleri müşteri portföyünü göstermektedir.

Mikrokredi projelerinin başarılarının ölçülmesinde, kadınların kurdukları iş çevresinin niteliği de oldukça önemlidir. Kadının aile yaşamındaki statüsü kadar iş yaşamındaki statüsü de önem kazanmaktadır.

Tablo 3.12: “Müşterileriniz genelde kimlerdir?”

Arkadaşlarım, koşularım	%41
Küçük işletmeler	%11
Akrabalarım	%0
Fabrikalar	%5
Pazarlamacılar	%0
Ürünlerime talep eden herkes	%43

Kadınların imkânlarının ve becerilerinin sınırlı olması, sınırlı bir çevre ile alış veriş yapmalarını olanaklı kılmaktadır. Bu yüzden, kadınlar, ürettikleri ya da pazarladıkları ürünleri genelde yakın çevrelerine-arkadaşlarına-komşularına satmaktadır. %41’lik oran, genellikle, iş yeri ev olan kadınların oluşturdukları paydır. Daha önce de belirtildiği gibi, evde çalışan kadınların sosyal networkları daha sınırlı olmaktadır. Dolayısıyla, hedef kitleleri yakın çevreleridir.

Şekildeki verilere bakıldığında, kadınların yakın çevreleri içinde akrabaları yer almamaktadır. Buradan çıkan sonuç, büyük şehirlerde, yoksullukla mücadele, akraba dayanışması düzeyinde gerçekleşmemektedir.

Çoğunlukla, dükkân sahibi kadınlar, ürünlerini geniş bir tüketici yelpazesine sunmaktadırlar. Dükkânlarına gelen müşteriler, yakın çevrelerinin (aile,dost, komşu) dışında, uzak çevreleri ve yoğunluklu olarak küçük atölyelerdir. Her ne kadar şekildeki %41’lik ve %43’lük oran birbirine tezatmış gibi görünse de, gerçek durum, evde çalışan kadın ile dükkânda çalışan kadının, yaptıkları işin nitelik yönünden farklılığını göstermektedir.

Tablo 3.13: “Kredi geri ödemelerinde zorluk yaşıyor musunuz?”

Hiçbir zaman	%75
Nadiren	%22
Zaman zaman	%3
Sık sık	%0
Her zaman	%0

Kadınların, ürettikleri ya da pazarladıkları ürünlerin büyük bir kısmını yakın çevrelerine satmaları ya da pazarlamaları, kimi zaman nakit sıkıntısı içine düşmelerine neden olmaktadır. Çünkü, aynı mahallede benzer ekonomik güce sahip kişilerle ilişki içindedirler. Kadınların yaşadıkları ekonomik sorunlar hemen hemen aynıdır. Dolayısıyla, yaşanacak olan bir ekonomik kriz, kredi kullanan kadınların, yakın çevrelerine ürünlerini satamayacakları ya da pazarlayamayacakları anlamına gelmektedir.

Bunun en büyük olumsuz etkisi ise kredi geri ödemelerine yansımadır. Ancak, Bursa’da yapılan çalışma, göstermiştir ki, kadınlar, yakın çevreleri ile alışveriş yapmalarına rağmen nakit sıkıntısı içine düşmemektedirler. Haftalık 20 TL’yi ödemek, bütçelerine ciddi bir külfet getirmemektedir.

Mikrokredi üyesi kadınların %75’i hiçbir zaman ödeme sıkıntısı yaşamazken %22’si nadiren de olsa ödeme sıkıntısı çekmektedirler. Kadınların %3’ü ise ödemelerde biraz daha zorlanmaktadır. Ödemelerinde biraz da olsa zorlananların en büyük sorunu, yaptıkları işin karşılığında nakit para elde edememeleridir.

Ancak, kredi borcunu ödeyemeyen yoktur. Çünkü borcun ödenmesi kadınlar için gurur göstergesi olmaktadır. Güvene dayalı bir sistemin yarattığı baskı, borcun ödenmesi konusunda kadınları disipline etmektedir.

Tablo 3.14: “Kredi ödemelerinde zorlandığınızda ne yapıyorsunuz?”

Ödemelerimi geciktiriyorum	%0
Eşim ödüyor	%30
Grup arkadaşlarıma borçlanıyorum	%59
Akrabalarım borçlanıyorum	%7
Komşularım borçlanıyorum	%4
Başka kaynaklara (tefeci, faizci) borçlanıyorum	%0
Ödemiyorum	%0

Kredi geri ödemelerinde zorlanan %25’lik dilim, “ne olursa olsun” borcunu ödemektedirler. Kredi geri ödemelerinde zorlanan kadınlara, Grameen sisteminin önerisi, grup arkadaşlarına borçlanmadır. Bu yüzden, Grameen, grup kredileri vermekte ve grup dayanışmasını ön plana çıkarmaktadır. Nitekim, verilere bakıldığında, bu amacı büyük oranda gerçekleştirdiği görülmektedir. Ödemelerinde zorluk yaşayan kadınları %59’u grup arkadaşlarına borçlanmaktadır.

Bu noktada, kadınların, grup içinde birbirlerine olan güveni kilit rol oynamaktadır. Daha önce iktisadi faaliyet temeli dışında arkadaşlık eden kadınlar, artık, birbirlerine ekonomik partner olmuşlardır.

Kadınların %30’u ise kredi geri ödemelerinde yaşadığı zorluğu grup arkadaşlarına yansıtmamaktadır. Bunun en önemli nedeni, grup içinde prestij kaybına sebebiyet vermemektir. Bu yüzden eşlerine başvurmaktadırlar.

Arkadaşlarına ya da komşularına başvuran küçük bir azınlık ise, kocasından ayrı ya da kocası vefat etmiş kadınlardır. Verilerden elde ettiğimiz diğer bir sonuç ise, kredi borcu olan haftalık 20 TL, kadınların yakın çevresinden edinmeyeceği kadar yüklü bir meblağ olmadığıdır. Nitekim hiçbir aile, tefeciye ya da faizciye borçlanmamaktadır.

Tablo 3.15: “İş yaparken en zorlandığınız durum nedir?”

Zorluk çekmiyorum	%22
Müşteri bulamamak	%57
Toptan hammadde, mal satın alamamak	%17
İşyeri satın alamamak, kiralamamak	%1
Kredi miktarının yetmemesi	%3
Eşimin ve çevremizin olumsuz baskısı	%0

Mikrokredinin amacı yoksul kadınlara iş yapma konusunda başlangıç sermayesini sağlamaktır. Verilen 700TL’lik krediler, kadınlar tarafından farklı şekillerde değerlendirilmektedir. Bu doğrultuda, mikrokredi programı, kadınların ne tür bir iş yapmaları gerektiği, bunu nasıl geliştirecekleri konusunda bilgi vermeyi amaç edinmemiştir. Mikrokredi, kadınların projelerini hayata geçirmesini beklemektedir.

Ancak, kadınlar mikrokrediyi başlangıç sermayesi yaptıktan sonra ciddi bir takım sorunlar yaşamaktadırlar. Şekil 4.15., bize, kadınların yaşadığı en ciddi problemin müşteri bulmamak olduğunu göstermiştir. Kadınların %57’si ürettikleri ya da pazarlamak için temin ettikleri ürünleri, kime ve nasıl satacakları konusunda ciddi sıkıntı yaşamaktadır.

Şekil 4.12.’de kadınları %41’i ürünlerini yakın çevrelerine satmaktadır. Genelde standart ürünler üreten kadınların aynı çevreyi müşteri kitlesi edinmesi ve alış-verişini sürekli kılması oldukça zordur. Zaten söz konusu çevre, ekonomik koşulları bakımından, mikrokredi müşterilerine benzemektedir.

Kadınların %17’si toptan mal satın almakta zorlandığını belirtmiştir. Bunun en büyük nedeni, çalışmanın nitel kısmında, kredi miktarının yetmemesi şeklinde ortaya çıkmıştır.

Ürünlerini küçük işletmelere, fabrikalara ya da tek bir firmaya satan kadınların ise herhangi bir sıkıntısı gözükmemektedir. %22’lik kesim, genelde dükkân sahibi ve tekstil üzerine çalışan kadınlardan oluşmaktadır. Sipariş üzerine çalıştıkları için ürettikleri miktarı satamama kaygıları yoktur.

Tablo 3.16: “Mikrokredi aile gelirinizi ne ölçüde etkiledi?”

Gelirimiz oldukça arttı	%32
Gelirimiz biraz arttı	%66
Gelirimiz değişmedi	%2
Gelirimiz biraz azaldı	%0
Gelirimiz oldukça azaldı	%0

TGMP'nin, yoksul kadınlara verdiği kredinin misyonu, yoksul kesimi, yoksulluğun kısır döngüsünden kurtarmaktır. Belki de, hiçbir zaman, emek piyasasında kendisine yer bulamayacak yoksul kadınlara, iktisadi dünyanın kapılarını açmak, daha önce, en-iyi yaptıkları işleri, pazarlayarak, satarak paraya dönüştürme fırsatını yaratmaktadır.

Grameen programı, bu misyonu belirleyerek, kadınların gelir düzeylerinde artış sağlayarak, yaşam kalitelerinde gözlemlenebilir bir artışı hedeflemektedir.

Ancak, şekilden anlaşılacağı üzere, birçok kadın, ilk kez kendilerine ait gelir yaratmış olmasına rağmen, aile gelirlerinde ciddi bir artış yaşanmamıştır. %66'lık bir kesimin gelirinde mikrokredinin etkisi çok fazla olmamıştır. Mikrokredi programının Bursa'daki tecrübesi üç yıldır. Uygulamada henüz yeni olduğundan, mikrokredi, müşterilerinin yaşam standardını önemli ölçüde değiştirmemiştir. Bunun dışında, söz konusu yoksul kitle açlık sınırında yaşamamakta, geliri artıkça harcamaları da artmakta ve tasarruf miktarları aynı seviyede kalmaktadır. Dolayısıyla harcama tasarruf dengesi, gelir artışını algılamakta engel yaratmaktadır.

Kadınların %32'sinin gelirinde ise mikrokredinin olumlu etkisi oldukça yüksek olmuştur. Bu kesimin içinde, aile geliri düşük kadınlar da mevcuttur, oldukça kârlı iş yapan kadınlarda yer almaktadır.

Ancak en önemli sonuç, hiçbir kadının aile gelirinde, düşmenin yaşanmadığıdır. Mikrokredi programlarına yapılan en önemli eleştiriler, zaten yoksul olan insanların haftalık kredi geri ödemelerine mahkûm edildiği şeklindedir.

Bursa’da çok az bir kesim kredi ödemelerinde zorlanmaktadır. Dolayısıyla, kredinin yaratmış olduğu en olumsuz durum, aile gelirinde hiçbir değişim yaratmamasıdır. %3’lük kesimin gelirinde herhangi bir değişim olmamıştır.

3.4. Mikrokredi Hakkında Genel Görüşler

Çalışmanın nicel boyutuna bakıldığında, mikrokredi programı, başarılı bir şekilde uygulamasını sürdürüyor gözükmektedir. TGMP, kısa zamanda, Bursa-Yenişehir’de şube açarak daha fazla yoksul kadına ulaşmayı hedeflemektedir.

TGMP açısından programın başarılı olmasının ilk nedeni, müşteri olarak seçtiği kitlenin niteliğidir. Grameen programına göre, kadınlar borçlarına, erkeklerden daha fazla sadıktırlar. Ödemelerini aksatmadan, kazandıkları parayı aileleri için harcamaktadırlar.

Grammen programının hedef kitesini seçmedeki kriter bu ise, kadınlar niçin mikrokredi programını seçmektedir? Kadınları yoksul oldukları halde, TGMP’den kredi almaya iten sebepler nelerdir? TGMP’nin sunduğu vizyonun değerlendirilmesi açısından, bu soru oldukça önemlidir.

Tablo 4.1.’de kadınların, TGMP’yi seçmelerinde olası nedenler sıralanmıştır. Kadınlardan istediğimiz ise bu nedenleri önem sırasına göre dizmeleri olmuştur. Kadınların kredi gereksinimini oluşturan temel neden, bir iş yapmak için ya da o işe devam edebilmek için başlangıç sermayesinden yoksun olmalarıdır.

Tablo 3.17: “Mikrokrediyi tercih etme nedenlerinizi önem sırasına göre dize misiniz? (En önemli’ye 8 en az önemli’ye 1 puan veriniz)”

Taksitlerin ödenmemesi konusunda cezai işlemlere başvurulmaması	694
Gecikmiş taksitlere faiz uygulanmaması	654
Ödemeleri erteleme imkanının olması	524

	396
Grup kredilerinin verilmesi	
Ödemeler için RGMP çalışanlarının sizi yerinizde ziyaret etmesi	394
Ödemelerin haftada bir yapılması	337
Düzenli toplantıların yapılması	297
İş kurma ve geliştirme konularında eğitim verilmesi	191

Bunun yanında kadınlar, formel finans sisteminden yararlanmakta zorluk çekmekte ya da bu kurumlara başvurmadan çekinmektedirler. Bu noktada TGMP, formel bankacılık sistemine alternatif olarak, yoksullara imkân sağlama vizyonu ile güven kazanmaktadır.

Şekil 4.17., kadınların, temel tercih nedeninin dışındaki nedenleri göstermektedir. Buna göre, kadınların çok büyük çoğunluğu “Taksitlerin ödenememesi durumunda cezai işlemlere başvurulmaması” cevabına yüksek puan vermişlerdir. Tüm cevaplar içinde %20’lik ağırlığa sahiptir.

Hemen arkasından “Gecikmiş taksitlere faiz uygulanmaması” cevabı gelmektedir. Her iki cevap aynı sorunda anlamlandırılabilir. Kadınların, bankacılık sistemine soğuk bakmalarının temel nedeni, faiz sistemidir. Kadınlar, kredi ödemelerini geciktirdiğinde, bankanın düzenli olarak, borçlarına faiz ekleyeceklerini bilmektedirler. Zaten yoksulluk çevrimseli içinde geçim parasını zor elde eden kadınlar, anapara ve buna eklenecek olan faiz yükünün cezai yaptırımından daha da korkmaktadırlar. Bu nedenle formel bankacılık sisteminin dışında kalmaktadırlar.

Diğer önemli tercih sebebi ise “Ödemeleri erteleme imkânının olması”dır. Aslında bu TGMP tarafından pek de istenilen bir durum değildir. Kadınlar, grup borçlanması gerçekleştirerek, birbirinin borcuna kefil olmaktadır. Ancak yine de TGMP’nin, kredi verirken, opsiyonlu yaklaşımı, kadınlara güven vermektedir. Ancak, Bursa’da kredi ödemelerinde zorluk yaşayan çok az kadın vardır.

Diğer cevaplar ise “Grup kredilerinin verilmesi” ve “Ödemeler için TGMP çalışanlarının sizi yerinizde ziyaret etmeleri”dir. Grup kredilerinin veriliyor olması,

kadınlara iş yapma konusunda cesaret vermektedir. Benzer ekonomik ve sosyal şartlarda olan kadınlar, yakın çevrelerinden daha çok cesaret almaktadırlar. Ancak, grup kredisinin veriliyor olması, birazdan açıklayacağımız üzere, TGMP'nin tercihinde pek de önemli rol oynamamakta, hatta üyeler için sıkıntı yaratmaktadır.

Mikrokredi müşterilerinin hemen hepsi ev kadınıdır. Ev işi ve iş arasında zamanla yarışmaktadırlar. Bu yüzden, bir bankaya gitmek, ödeme için sıra beklemek, zaman kaybıdır. TGMP çalışanları, hem ödemelerin aksatılmaması için hem de kadınların işlem maliyetlerini azaltmak için mekânlarında ziyaret etmektedirler.

Diğer cevaplar ise, kadınlardan oldukça az puan almıştır. Hatta ödemelerin haftada bir yapılıyor olması, bazı kadınlar için oldukça sıkıntılı bir durum yaratmaktadır.

Grameen mikrokredi programı, kredilerini grup kredileri şeklinde vermektedir. Oluşturulan gruplarda, üyelerin güveni esas alınmaktadır. Her bir üye birbirine güvenmek zorundadır. Bu yüzden TGMP, grup oluşumunu kadınların kendi tercihlerine bırakmıştır. Kadınlar, güvendikleri kişilerle grup oluşturmaktadır.

Ancak grup kurarken dikkat edilecek bazı hususlar söz konusudur. Bunardan biri, grup üyeleri birbirine yakın semtlerde oturacaktır. Diğeri ise grup üyeleri birbiriyle akraba olmayacaktır. Bunun basit bir nedeni vardır. Yoksul kişiler, aile içi borçlandığında, son borçlanma kaynağını ilk etapta tüketecek olmasıdır. Yoksulluğun, bir sülâlenin kaderi olmaması için bu şart koşulmuştur.

Tablo 3.18: “Mikrokredi Programı’nda nasıl borçlanmak isterdiniz?”

Bireysel kredi almak isterdim	%31
Yine grup kredisi almak isterdim	%69

TGMP, her ne kadar grup borçlanmasını tercih etse de, acaba, kadınlar grup borçlanmasına-kredisine nasıl bakmaktadırlar? Bu konu mikrokredi programlarının işleyişi açısından oldukça önemlidir.

Yoksul bir kadının, borcunu ödeyememesi durumunda, kuruma karşı kendini mahcup hissetmemesi bakımından, grup üyelerinin birbirine kefilliği, güven vericidir. Kadınlar, gerçekten, borçlarına sadıktırlar. Ödeyememeleri halinde, kendilerini mahcup hissetmektedirler. Bu yüzden, kadınların %69'u grup kredisinden memnundur.

Ancak bu oranda, TGMP'nin grup kredisi hakkında hâkim olumlu görüşünü, üyelere tek taraflı anlatmasının da payı vardır. Nitekim anketlerde, kadınlara niçin "o şıkkı" tercih ettikleri de sorulmuştur. Grup kredisi almayı tercih eden kadınların, neredeyse, hepsi benzer gerekçeler sunmuşlar. Bunlar: grup desteğinin-dayanışmasının ve birliğinin borçlanmada önemli ve avantajlı olması şeklindedir. Bu ifade TGMP yetkilileri tarafından da dile getirilen gerekçedir. Ancak, grup dayanışmasının-desteğinin ve birliğinin, borçlanmada, ne gibi avantajı olduğunun açıklamasını vermemektedir.

Kadınların %31'i ise bireysel kredi almak istemektedir. Şunu belirtmek gerekir ki, TGMP'nin henüz böyle bir projesi yoktur. Ancak grup borçlanmasından memnun olmayan, azımsanmayacak bir müşteri kitlesi de mevcuttur.

Kadınların grup kredisi almak istememeleri de oldukça basittir. Çok büyük çoğunluğu, grupların sorunlu olduğundan şikâyetçidir. Bir araya gelen her grup, güven ortamını sağlayamamaktadır. Bazen, beş kişinin tamamlanması için, grubun mevcut kişilerinin pek de tanımadığı diğer kişiler alınmaktadır. Ve, bu gruplar genelde sorunlu gruplardır. Grup lideri olan kişi, üyeler arası koordinasyonu tam olarak sağlayamamaktadır.

Grup kredisine karşı olanlardan bazılarının gerekçesi ise, bireysel kredilerin miktarının, grup kredilerinden daha fazla olacağı kanısıdır. TGMP'nin böyle bir vadi yoktur. Ancak, kredi miktarı, bazı durumlarda yeterli gelmemektedir.

TGMP, kendisine göre yoksul bir kesim seçmiştir. Ve yoksullukla mücadele etmektedir. Ancak, mikrokredi alan kadınların yoksullukla mücadele konusunda düşünceleri de, yoksulluğa dair genel bir perspektif çizmek açısından önemlidir.

Bu noktada, anketlerde, sosyal devlet olmanın gereği olan, devletin aktörlüğünde yoksullukla mücadele, kadınlar tarafından nasıl algılanmaktadır, devlet kurumları ne yapmalıdır, sorusunun cevabı aranmıştır.

Tablo 3.19: “Yoksullukla mücadele’de devlet kurumlarını yeterli görüyor musunuz?”

Evet, yeterli görüyorum	%9
Hayır, yeterli görmüyorum	%91

Kadınların %91’i “yoksullukla mücadele”de devlet kurumlarını yeterli görmemektedir. Kadınlara göre, devletin yoksullukla mücadele etmesinin tek yöntemi, iş sahası yaratarak işsizliğe çare bulmasıdır. Bu görüş o kadar hâkimdir ki, kadınların hemen hepsi, devletten, istihdam yaratmasını beklemektedir.

Kadınların %9’u ise devletin yoksullukla mücadele ettiğini ifade etmektedir. Bu görüşe sahip kadınların sayısı az da olsa, neden bu şekilde düşündüklerini önemsemek gereklidir. Kadınlara göre, her şeyi devletten beklemek anlamsızdır. Kişinin kendi mücadele etmelidir. Kadınlar, devletin bu konudaki etkinliğini önemsemekten ziyade kişilerin mücadelecisi olmamasına tepkilidirler.

Tablo 3.20: “Mikrokredi uygulamasından memnun musunuz? Tekrar mikrokredi almak ister misiniz?”

Hayır	%15
Evet	%85

TGMP, kredi taksitlerini düzenli ödeyen ve grup içinde uyumlu olan müşterilere ikinci dönem kredisi vermektedir. Yapılan işin niteliğine göre kredi miktarı artırılabilir.

Ankette, kadınlara sorduğumuz son soru, tekrar kredi almak isteyip istemedikleri olmuştur. Kadınların %85’i mikrokredinin çok faydasını görmüştür. İkinci dönem kredisini

almak istemektedirler. Hatta çalışmanın nitel kısmında, ikinci dönem kredisini alan kadınlar da karşımıza çıkmıştır.

Buna rağmen kadınların %15'i tekrar kredi almak istememektedirler. Mikrokrediden tekrar yararlanmak istemeyen kadınların nedenleri birbiriyle genelde aynıdır. Grup sorumluluğu, kredi miktarının yetmemesi gibi nedenlerle kredi almak istememektedirler.

Yöntem kısmında gerekçelendirildiği üzere, çalışmanın nicel kısmı, bize, mikrokrediden faydalanan yoksul kadınların genel bir profilini, mikrokredinin etkilerine dair genel bir çerçeve çizmemizi sağlamıştır. Bundan sonraki nitel araştırmada ise, mikrokredinin, ankete yansımaya, kadınların iktisadi faaliyetlerine ve yoksulluğa etkisi, ortaya konulmaya çalışılmıştır.

4. Nitel Araştırma Verileri

Nitel çalışma, değişik tarihlerde 11 kadınla yapılan görüşmelerden oluşmuştur. Derinlemesine görüşmelerde, nitel verilerin çalışmaya yansıtılmasında, aynı anketlerde olduğu gibi, her mikrokredi kullanıcıya yaşı, medeni hali, nereli olduğu ve gelir durumu gibi yapılandırılmış sorular da, konuşmanın akışında oluşan gevşek sorular da sorulmuştur. Bu sorular, görüşme yapılan kişinin genel profilinin çizilmesi için sorulmuştur. Dolayısıyla, röportaj çözümlemesi yapılırken, ilk etapta her bir üyenin genel profili hakkında bilgi verilmiştir.

Görüşmenin ilerleyen zamanlarında, mikrokredinin hayatlarını nasıl etkilediği, yoksulluğa ilişkin düşünceleri, her bir üyenin özgün hayat hikâyesi içinde nasıl anlam kazandığı ortaya çıkartılmıştır. Çözümlemenin bu safhasında ise her bir üyenin anlatımından elde edilen veriler sistematize edilerek, çalışmaya aktarılmıştır.

Görüşmelerden yola çıkıldığında, belli başlı sorular ve sorunlar tespit edilerek, her bir üyenin ne gibi cevaplar verdiği ya da ne düşündüğü ortaya çıkarılarak, soru ve sorun temelli çözümleme yapılmıştır.

4.1. Mikrokrediyi Aldıktan Sonraki İş Yaşamı

Derinlemesine görüşme yaptığımız her bir kadın, mikrokrediye başvurmadan önce de çalışmıştır. Ayşe Beşiktaş (50, Elmasbahçeler Mahallesi) dört çocuk annesi bir kadındır. Daha önce eşi ile birlikte market işletmiş ancak ekonomik şartların zorlaşmasıyla birlikte işyerini kapatmıştır. Ayşe Beşiktaş, aile ekonomisine katkıda bulunmak için bir süre, evinde mantı işi yapmış ancak sağlık durumu bu işe devam etmesine izin vermemiştir. Kısa süre sonra ailesinin kısıtlı ekonomik imkânlarıyla küçük bir tuhafiyeye dükkânı açabilmiştir. Ancak Ayşe Beşiktaş için dükkânı açmaktan daha zor olan şey, dükkânın içine malzeme almak olmuştur. Malzeme alacak sermayeyi bulamadığı için dükkânını kapatmaya karar vermiştir. Çünkü “...gelen müşteriye yok demek çok zor...” dur. Bu sırada mikrokrediyi televizyonda izlemiş, kısa süre sonra da mikrokrediye başvuran arkadaşından tavsiyeler almıştır. Fakat Ayşe Beşiktaş için mikrokrediye güvenmek o kadar kolay olmamıştır. Birazdan diğer örneklerde de göreceğimiz gibi, kadınlar arkadaş networku içindeki bilgilere, deneyimlere daha fazla güvenmektedir. Buna karşılık Ayşe Beşiktaş, “...televizyonda dinlemeseydim asla güvenmezdim...” diyerek dolandırıcılıktan çok korktuğunu, böyle şeylerin çok olduğunu söylemiştir.

Bir haftalık grup eğitiminden sonra kredisini alan Ayşe Beşiktaş’ın ilk işi, dükkânına malzeme almak olmuştur. Kendisi “...Daha önce dükkânıma gelen giden azdı, hareket yoktu. Şimdi müşterilerime istedikleri malzemeyi çıkarıyorum” diyor.

Nigâr Koyuncu (52, Elmasbahçeler Mahallesi) ise uzun zamandır evinde terzilik yapmıştır. Evinde çeşitli şeyler dikmekte ve onları pazarlarda satmaktadır. Bu işin en zor kısmı, oldukça az ürün çeşitliliğine rağmen sürekli dışarıda çalışmayı göze almaktır. Nigâr Koyuncu’nun en büyük sıkıntısı daha fazla kumaş alacak sermayeye sahip olamamaktır. Nigâr Koyuncu “...kumaşlar çok pahalı, toptan alamıyorum” diyor. İlkokul mezunu, evli bir çocuğu olan, eşinden yıllar önce boşanmış bir kadındır. En yakın çevresinin ona maddi olarak destek olması söz konusu değildir. Emekliliği de olmadığı için geçimini sadece diktiklerini satarak sağlamaktadır. Bu sırada, mahallesindeki arkadaşından mikrokrediyi duymuş ve hemen bir gruba üye olmuştur. Mikrokredinin sağladığı 700 TL’lik bütçeyi sermaye edinerek hemen kumaş almıştır.

Nuriye Kaya (53, Arabayatağı Mahallesi) üç kişilik ailesi ile yakın zamanda Elazığ’dan gelmiştir. Kendi mahallesinde haftada bir kurulan pazarda küçük bir tezgâhta

kendi el emeği olan çeyiz işlerini satmaktadır. Ancak kendisinin iş tecrübesi çok daha önce, Elazığ'da başlamıştır. Devlet memuru iken uzun bir zaman sonra çocuk sahibi olunca, eşi ondan işini bırakmasını istemiştir. Çalışırsa, çocuğuna bakamayacaktır. Yıllarca ev hanımı olan Nuriye Kaya, oğlunun üniversiteye başlamasıyla ailece Bursa'ya taşınmışlardır. Ancak büyük şehirde yaşam standartlarının yüksek olmasının yanında, eşinin oldukça yüksek meblağlarda kredi kartı borcunun olması geçim sıkıntısını iyice artırmıştır. Bunun üzerine pazarda küçük bir tezgâh açmıştır. Ancak en büyük sıkıntısı yeterli birikimi olmadığı için dışarıdan ürün alamaması ve az ürün sunması olmuştur.

Mikrokredi çalışanı Gülçin Altıntaş, Nuriye Kaya'yı pazarda gördüğü gibi mikrokrediyi anlatmıştır. Nuriye Kaya "...*Gülçin Hanım haftada 20 TL ödeyeceksin dediğinde bu bana çok cazip geldi... Başka kim bana kredi verir*" diyor. Krediyi aldıktan sonra tezgâhını çeşitli ürünlerle doldurmuştur.

Zeynep Tetik (49, Demirtaşpaşa Mahallesi) arkadaşı ile birlikte evlerinde dikiş dikip konfeksiyon işi yapmaktadır. Ancak her ikisinin de evinde az makine olduğu için az iş çıkarabilmektedirler. Zeynep Tetik, komşusunun mikrokrediye başvurduğunu öğrenince kendisi de cesaret ederek kredi almaya karar vermiştir. Çünkü işlerini hızla büyütmek istemektedir. Önceliği makine sayısını artırmaktır. Kendisi "*mikrokredinin en önemli avantajı makine almamızı sağladı. Çünkü her bir makinenin ayrı bir işlevi var*" diyor. Zeynep Tetik, arkadaşı ile aldıkları krediyi birleştirerek iki makine alarak "*işlerimiz daha akıcı hale geldi*" diyor.

Lalender Aksakal (46, Ortabağlar Mahallesi) ve Nurgül Kayacan (48, Ortabağlar Mahallesi) beş yıldır birlikte, LalenderAksakal'ın tuttuğu konfeksiyon atölyesinde çalışmaktadırlar. Beş yıl önce her iki arkadaş da farklı işlerde çalışmışlardır. Lalender aksakal, on yıl yönetici sekreterliği, Nurgül Kayacan da İller Bankası'nda aşçılık yapmıştır. Her iki bayanın en önemli ortak özelliği dul olmalarıdır. Lalender Aksakal, eşi ölünce eşinin işi olan konfeksiyon işine girmiş; ancak 2001 yılındaki ekonomik krizde iflas etmiştir. Daha sonra, şimdiki küçük atölyesini açmış ve İlknur Kayacan'ı yanına almıştır. Sonra, ortak olmuşlardır.

Her iki kadının mikrokrediyi almak isteme nedenleri işlerini daha da büyütmektir. Mikrokrediyi mahallelerinde oturan arkadaşlarından duymuşlardır. Öncelikle mikrokredi çalışanlarının kendilerine kredi vereceklerine inanmamışlardır. Nurgül Kayacan "...*üçüncü*

günden sonra verecekler dedik” diyor. İki ortak, aldıkları krediyi birleştirmişler ve yeni malzeme almışlardır. Hatta üç aylık birikmiş kiralalarını da vermişlerdir. İkinci krediyi de çekip makineler almak istemektedirler. Kendisi “...örneğin ilik-düğme ve paketleme makinesi almak istiyoruz. Müşteri top halinde kumaşı getirir, paket halinde buradan çıkar, kimseye bizim işimizi götürmez” diyor.

Ayşe Mavili (54, Elmasbahçeler Mahallesi) küçük bir tekstil atölyesine sahiptir. Kimi zaman çeyiz işi, piko kimi zaman da fason iş yapmaktadır. Ayşe Mavili çok genç yaşta eşini kaybetmiş ve tek oğlu ile hayata asılmıştır. Ancak oğlu askerden dönünce kas hastalığı ortaya çıkmış ve ağır bir tedavi sürecine girmiştir. Ayşe Mavili de iki kişilik ailesini tek başına geçindirmektedir.

Ayşe Mavili, oğlu küçükken tekstil işini evde yapmış hem de oğluna bakmıştır. Ayşe Hanım “...İlk etapta, çocuk küçükken dükkân açmak zor geldi. İşlemleri vardı, adlısı-verdisi...” diyor. Müşterisi de oldukça fazladır. Ancak oğlu büyüdükçe ve hastalığı ağırlaştıkça gelen-giden gürültüsünden rahatsız olmuştur. Ayşe Mavili de çareyi dükkân açmakta görmüştür. Ancak 2001 krizi kendisini oldukça derinden etkilemiş ve dükkânını kapatmıştır. İşini, tekrar, kirada oturduğu evine taşımış kısa bir zaman sonra da, şimdi işlettiği dükkânı açmıştır. Fakat kendisi için dükkân değiştirmeler müşteri kaybına neden olmuştur.

Ayşe Mavili, kaybettiği müşterinin telafisini dükkânına alacağı makinelerin yapacağı işle kapatmak istemiş ancak sermaye biriktirememiştir. İlk olarak, mikrokrediyi televizyonda duymuş ancak pek de ilgilenmemiştir. O sırada oğlunun hastalığı ağırlaştırmıştır. Daha fazla makineye ihtiyaç duyunca bir arkadaşı mikrokrediyi anlatmış ve kendisini teşvik etmiştir. Grup kurarak aldığı kredi ile hemen ihtiyaç duyduğu makineyi almıştır. Ayşe Mavili “...700 TL cüzi bir miktar ama o an benim ihtiyacımı çok gördü. Adeta kapıyı açmak için bir anahtar oldu” diyor.

4.2. Banka Kredileri ve Mikrokredinin Tercih Nedenleri

Mikrokredi, ilk kez STK’lar tarafından geliştirilen bir araç değildir. Ticari bankalar da müşterilerine küçük çaplı krediler vermektedir. Ancak son dönemlerde, mikrokredi daha çok yoksullukla mücadele perspektifiyle çalışmalara konu olmakta ve inceleme odağı da STK’lar olarak seçilmektedir. Bunun bir diğer önemli nedeni de, STK’ların mikrofinans ve

özelde mikrokredi faaliyetlerinde başarılı bir tablo sergilemeleridir. Derinlemesine görüşmelerde, kadınların ticari bankalara bakış açıları ile TGMP'ye bakış açıları arasında güvene dayalı ciddi farklar ortaya çıkmıştır.

Şekil 4.17.'den hatırlanacağı üzere, kadınların mikrokrediyi tercih etmelerindeki en önemli nedenler: Taksitlerin ödenememesi durumunda cezai işlemlere başvurulmaması ve gecikmiş taksitlere faiz uygulanmamasıdır. Bu nedenler aynı zamanda Grameen sistemi ile ticari bankaların sunduğu mikrofinans sistemi arasındaki farkı da oluşturmaktadır. Bu farkları gayet iyi hesaplayan Lalender Aksakal ve Nurgül Kayacan iş yaparken ticari bankalardan faydalanmayı hiç düşünmediklerini “...Aşar bizi. Faizler yüksek, kefil istiyorlar, araştırma falan var. Ayrıca vergiyi de dondurduk” diyerek açıklıyorlar. Dükkân sahibi birçok kadının asıl sorunu da kayıt dışı çalışıyor olmalarıdır. Bu yüzden ticari bankalardan yararlanamamaktadırlar. Lalender Aksakal, ticari bankaların uyguladıkları faizi ise “700TL kredi alsak 1000TL üzerinde para öderiz, yalan mı? Mikrokredi de 800TL oluyor” şeklinde eleştirmektedir. Mikrokredi de faiz işletmekte; ancak bu işlem maliyeti olarak alınmaktadır. Ve üyeler de bunu anlayışla karşılamaktadır.

İşini hızla geliştirmek ve bir an evvel pazarda satış yapmaktan kurtulmak isteyen Nuriye Kaya ise ticari bankalara mikrokredi almadan önce başvurmuştur. “...Çok istedim. Halk Bankası'na gittim. Dediler ki, işyeri açacaksın, işin belli olacak...” şeklinde cevap alınca hayal kırıklığı ile dönmüştür. Kendisi “Ben nerde nasıl dükkân açarım?” diyerek çaresizliğini belirtiyor.

Zeynep Tetik ise mikrokredinin güzel bir fırsat olduğunu “...bankalardan kredi alamayacağımızı bildiğimiz için, mikrokredi de bankacılık işlemi gerektirmediği için...” diyerek ifade ediyor.

Ayşe Mavili ise ticari bir bankadan çektiği kredinin borcunu ödemektedir. Ayşe Hanım “Maaş bedeli, oğlumun tedavisi için kredi aldım, mikrokrediden evvel” diyor. AyşeMavili, diğer kadınlardan farklı olarak, mikrokredinin “kadın” vizyonuna çok daha önem vermektedir. “Çevremizde, Türkiye’de o kadar çok mağdur kadın var ki, biz sesimizi bu yolla duyurmak istiyoruz... Mikrokredi kadınlara değer verdiği için tercih ettim” diyor. Mikrokredi projesi “yoksullukla mücadele vizyonu” ile alternatif bir politika olarak karşımıza çıkarken “kadın veçhesi” özellikle de gelir düzeyi ile doğru orantılı bir biçimde tercih sebebi olmaktadır. Daha önce hiçbir banka, finans dünyası içinde müşterilerinin

toplumsal cinsiyetinden kaynaklanan ihtiyaç ve beklentilerine cevap verebilecek ürünler sunmamışlardır. STK'ların sunduğu mikrofinans hizmetinde ise ısrarlı bir şekilde “kadın” vurgusu ön plandadır. Bu yüzden Ayşe Beşiktaş “*Mikrokrediyi daha güvenli gördüm*” diyor.

Bunun dışında mikrokredinin diğer bir yönünü ise Nurgül Kayacan vurguluyor. Ona göre küçük iş yapan kadınların tasarruf yapması olanaksızdır. Ancak mikrokredi programı zorunlu tasarruf politikasına önem vermektedir. Nurgül Kayacan biriken zorunlu tasarrufların “*Gün parası gibi*” olduğunu, ödemeler bittiğinde içeride 100 TL birikmiş paraları olacağını hatırlatıyor.

4.3. Kadın Olmak ve Mikrokredi

Kadınların iktisadi hayata aktif katılımını destekleyen TGMP, başarısını, üyelerinin azmine borçlu gözükmektedir. Kredi geri ödemelerinde %100'e yakın bir oran yakalamıştır. Ayrıca krediye başvuran kadınların sayısı gün be gün artmaktadır. Peki, kadınları mikrokredi almaya iten geçim sıkıntısı dışında etkenler var mıdır?

Münevver Süzükler (40, Elmasbahçeler) ilk kez mikrokrediden elde ettiği 700 TL ile iş kuran kadınlardadır. Evine, fabrikalara iş çıkararak üzere aldığı sanayi tipi makine ile aile ekonomisine katkı yapmaktadır. O güne kadar çalışmayı düşünmemiş olan Münevver Süzükler “*mikrokredi ile kendime güvenim geldi ve işimi kurdum*” diyerek, arkadaşlarını da kredi almaya teşvik etmektedir.

Mikrokredi, Ayşe Beşiktaş için de finansal bir araç olmasından öte bir anlam kazanmıştır. Kendisi, gücü yettiği müddetçe kredi almaya devam edeceğini söylerken “*...Kredi almaya devam edeceğim ki, kendim kazanacağım. O parayı kazandığım zaman rahat edeyim. İstemek bana zor geliyor. Normalde eşimin bana verdiği para kısıtlı ama kendim kazandığımda istediğim gibi alıyorum, harcıyorum, ikramımı yapıyorum, hediye alıyorum. Diğer türlü eşimin eline baktığımda yapamıyorum*” şeklinde gerekçesini de açıklıyor. Konuştuğumuz kadınların birçoğunun eşi, mikrokredi konusunda desteklerini esirgememişlerdir. Hatta bazıları, eşlerine, mikrokrediyi kendileri anlatmıştır. Eşlerinin gelir kaynaklarını kendilerinin yaratıyor olması erkekler için sorun olmamıştır. Çünkü büyük şehirlerde, ailede tek kişinin çalışması, ekonomik olarak geçinmek için yeterli olmamaktadır.

Daha önce devlet memuru olan Nuriye Kaya'ya bir iş yerinde işçi olarak da çalışabileceğini söylediğimizde, kendisinin emek piyasasına bakışı oldukça eleştirel olmuştur. Nuriye Kaya "*Kadın olarak başkasının emrinde çalışmak zor. Sekiz saat ayakta kalmak zor*" diyor. Mikrokredi alan kadınların hemen hepsi ev kadını rolünü ağırlıklı olarak devam ettirmektedir. Yaptıkları işten iyi gelir elde edenler de, gün içinde, evi ile olan bağı çok sıkı tutmaktadır. Bu yüzden, aile ekonomisine katkı sağlarken ya da sadece kadın olarak kendi ekonomik bağımsızlıklarını elde ederken formel emek piyasasına girmeyi düşünmemektedirler. Nuriye Kaya "*Kendi işim olduğu için sabaha kadar oturup çalışıyorum. Sabah namazına kadar el işi yaparım*" diyor. Benzer şekilde, esnek çalışma saatlerini tercih eden Lalender Aksakal ve Nurgül Kayacan "*Burada (atölyede) gece yarısına ya da sabaha kadar çalışıyoruz. Bazen de kalk eve gidelim deyip öğlenden sonra çıkıyoruz... Başımızda patron yok. İstedığımızda molaya çekiliyoruz. Başkasının yanında olmaz bu...*" diyorlar.

Kadınlar, esnek çalışma şartlarını isteyerek yaratmış olmalarının yanında işveren pozisyonuna karşı da özgün bir tavır içinde olmaktadır. Lalender Aksakal ve Nurgül Kayacan işlerini geliştirmek için bir veya iki eleman almak istediklerini söylerken, işveren kavramına "*...Bizde işveren yok. Biz dükkânın bir ucunda onlar bir ucunda çalışılmaz. Bizde patron muamelesi yok. Herkes bir makinenin başına geçer...*" diyerek farklı bir yaklaşım getirmişlerdir. Onlara göre işveren, işe karışmayan, bir kenarda oturan kişidir. Eğer o kişi, işi, elemanlarıyla birlikte yapıyorsa işveren olmamaktadır.

4.4. Mikrokredi Programı'ndan Beklentiler

Emel Akgün (33, Elmasbahçeler Mahallesi) iki çocuk annesi bir kadındır. Aile ekonomisine katkı yapmak için çalışmayı tercih etmiştir. Çocukları küçük olduğu için evde fason iş yapmaktadır. Mikrokrediyi arkadaşından duymadan önce küçük ve eski bir makine ile iş yapmış ancak verim elde edememiştir. Bir gruba dahil olduktan hemen sonra, evine sanayi tipi bir makine alarak işini büyütüştür. Ancak iş yaparken karşılaştığı temel problem, iş teslimlerinde nakit para yerine çek kullanılmasının yarattığı risk olmaktadır. Aynı zamanda, sattığı ürünün parası da her zaman, nakit olarak, teslim zamanında eline geçmemektedir. Emeğinin karşılığı olan paranın, zamanında eline geçmemesinin yarattığı en büyük sıkıntı da, mikrokredi ödemelerinde zorlanmasıdır. Ödemeler, haftalık yapıldığı için, kadınlar kısa zamanda nakit para elde etmek zorundadırlar. Bu nedenle Emel Hanım,

mikrokredi ödemelerinin haftalık yapılması konusunda zaman zaman da olsa sıkıntı çekmektedir.

Benzer bir sıkıntıyı Zeynep Tetik de yaşamaktadır. Kendisi “*Mikrokredi ödemeleri hemen yapılmaması gerekir. Kişi işi çıkartacak da, satacak ve öyle ödeyecek*” diyor. Bu sıkıntı, genellikle, sadece birkaç müşteriyle çalışan kadınlarda daha çok hissedilmektedir. Büyük miktarlarda iş çıkarttıkları için üretim sürecini uzun yaşamaktadırlar. Haftalık ödemelerini yapabilmeleri için ise yaptıkları üretimi en kısa zamanda paraya çevirmeleri gerekmektedir. Ancak, bu sıkıntıyı çeken her mikrokredi müşterisi, haftalık ödemeleri problem haline getirmemektedir. Nurgül Kayacan “*...Haftalık ödemelerde bazen zorlanıyoruz. Ama muhakkak o parayı çıkarırız. Sigara paramız olmasın, taksitimizi muhakkak çekmeceye koyarız...*” diyor. Benzer şekilde, Nuriye Kaya “*Ben burada iki parça satsam, 20 TL’yi hemen kenara atıyorum*” diyor.

Daha önce de belirtildiği gibi, TGMP, kredi geri ödemelerinde grup baskısının etkin olduğundan yola çıkarak grup kredileri vermeyi tercih etmektedir. Üyelerin kredi türünü seçme şansı olmadığı gibi grup kurma ve ortak hareket etme yükümlülüğü vardır. Ancak bu durum üyeler açısından bazı sorunlar teşkil etmektedir.

Ayşe Beşiktaş’ın kızı Funda Beşiktaş (26, Elmasbahçeler Mahallesi), annesinden farklı bir grupta mikrokredi üyesidir. Kozmetik ürünleri satışı yapmaktadır. Mikrokredi almasındaki amacını “*Aileme destek olmak hem de en azından kendi masrafımı kendim çıkarmak*” şeklinde dile getiriyor. Mikrokredi programından memnun olup olmadığını sorduğumuzda, Funda Beşiktaş “*grup kredileri problemlili oluyor, bireysel krediler verilebilir*” diyor. Benzer bir ifadeyle, aynı konuyu Arzu Çabukoğlu (41, Elmasbahçeler Mahallesi) dile getirmektedir. Aldığı krediyi kuaför dükkânı için kullanan Arzu çabukoğlu “*Grup sorumluluğu almak zor, herkes bir değil*” diyor.

Birçok kadın grup arkadaşlarını bilerek ve isteyerek seçmektedir. Ancak bazen grup içine, sayının tamamlanması üzerine, üyeler tarafından çok tanınmayan biri dahil edilebilmektedir. Grup içinde, çalışma mekânı dışarısı olan, seyyar olarak iş yapan kadınlar taksitlerini gününde getirmekte zorlanmaktadır. Bu gibi sorunlar bazı gruplarda uzun süreli devam ettiğinde, grup etkinliği de ortadan kalkmaktadır.

Derinlemesine görüşmelerde ortaya çıkan diğer bir önemli konu ise alınan kredi miktarıdır. Her bir üyeye verilen kredi miktarı 700TL iken geri ödemelerde bu para işlem maliyeti eklendiğinde 800 TL olarak ödenmektedir. Anketle ulaştığımız kadınlardan veya görüştüğümüz kadınlardan 700 TL'yi az bulanların sayısı oldukça fazladır. Kadınların satın aldıkları malzeme fiyatları arttıkça verilen kredi miktarı değersizleşmekte ve ihtiyaçlarına yetmemektedir. Ancak kredi miktarının yükselmesine ihtiyatla yaklaşmaktadırlar. Lalender Aksakal “...*Mesela 1000 TL verseydi keşke. Biz ödeyebilirdik. Ancak yarın 1000 TL'yi ödeyebileceğimiz ne malûm?*” diyor. Ayşe Mavili ise grup arkadaşlarının ödeme gücünü düşünerek “*700 TL kesinlikle cüzi bir miktar. Ancak herkes için 20 TL ödemek kolay değil*” diyerek cevap vermiştir.

Daha büyük miktarlarda kredi almak isteyen kadınlarda, bireysel kredilerin miktarının daha fazla olacağı şeklinde yaygın bir algı oluşmaktadır. Onlara göre, grup kredisi verildiği için kredi miktarı azdır. Ayşe Mavili “*Ben isterim ki bireysel kredi ile daha fazla miktarda kredi alayım*” diyerek bizim gözlemimizi desteklemiştir.

4.5. Mikrokredi Üyesi Kadınlara Göre Yoksulluk

Mikrokredi programının hedef kitlesi yoksul kadınlar olarak seçilmiştir. Türk-İş'in (2009) 2009 yılı için hesapladığı 4 kişilik bir ailenin yoksulluk sınırı 2.389 TL'dir. Bu veriye göre tüm mikrokredi üyeleri yoksuldur. Ancak yaptığımız nitel araştırmanın amacı, kişilerin algılarını anlamaya çalışarak kavramların içini tekrar doldurmaktır. Bu nedenle yaptığımız her bir görüşmede, kadınlara, kendilerini yoksul olarak görüp görmediklerini sorduk.

Tuhafiye dükkânı işleten Ayşe Beşiktaş, sorduğumuz soruya “*Çalışıyorum, mücadele ediyorum, bazen sıkıntıya düşüyorum ama kendimi yoksul olarak görmüyorum. Çabaladığım için yoksul demek istemiyorum kendime. Kimseden istemiyorum*” diyerek yoksulluk hakkındaki düşüncesini ifade etmiştir.

Ayşe Mavili ise “...*Yoksulluğa inanmıyorum, iş yokluğuna hayatta inanmam. İş yok diye bir şey yok. Aldığına şükredeceksin, geçinmeyi bileceksin ve yaratıcı olacaksın*” diyor. Yoksul insanların kimler olduğunu sorduğumuzda ise “*Ben tembel insana yoksul derim. Çalışırsan evine ekmek götürürsün. Yoksa herkes yoksul*” şeklinde cevap vermiştir.

Lalender Aksakal ve Nurgül Kayacan ise “*Biz kimseye muhtaç olmuyoruz. Lüks yaşamıyoruz ama sürünmüyoruz da*” diyor.

Görüştüğümüz kadınlara göre yoksulluk kısır bir döngü ya da kader olarak karşımıza çıkmamaktadır. Kadınların yoksulluğu kader olarak görmemesi, onu mücadele edilebilecek bir sorun haline getirmektedir. Bu yüzden yoksulluğu kabul etmemekte ve kendilerini de yoksul olarak görmemektedirler. Bu yüzden yoksulluğu toplumsal bir sorun olarak değil de bireysel bir sorun olarak algılamaktadırlar. Yoksulluk, bireysel bir sorun olarak algılandığı zaman, tamamen görelî bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Buna güzel bir örnek Nuriye Kaya’nın verdiği cevaptır. Nuriye Kaya “*Yoksulum. Neden? Gelirimiz az. Millet bir çay bahçesine her akşam gidiyorsa ben yazdan yaza ya da hiç...*” demiştir. Dolayısıyla, yoksulluğu, satın alabildiği mal ve hizmet miktarını başkasına göre kıyaslayarak yorumlamaktadır.

4.6. Mikrokredi Üyesi Kadınların Devlet Kurumlarından Talepleri

Mikrokredi programı, devletin yürüttüğü sosyal politikaların ikâmesi olarak değil “yoksullukla mücadele vizyonu” ile alternatif bir politika olarak karşımıza çıkmıştır. Anketlerden çıkan sonuca göre kadınların %91’i devletin yoksullukla mücadelesini yeterli bulmamaktadır. Peki, kadınların devlet kurumlarından beklentisi nedir?

Nuriye Kaya, öncelikle devletin yapmış olduğu nakdî ve aynî yardımları eleştirmektedir. Kendisi “*Devletten istediğim kredi vermesi. Bir kilo pirinç, bulgur veriyor. Ben onu istemiyorum. Ben bu işi büyütmek istiyorum*” diyor. Benzer şekilde Zeynep Tetik “*Devlet yoksullukla mücadelede ancak yardım ediyor. Kişilerin çalışmasını teşvik etmiyor*” diyerek eleştiriyor. Emel Akgün yapılan yardımların gerçek sahiplerine ulaşmadığından yakılarak “*Yapılacak olan yardımlar duyurulmuyor*” diyor.

Funda Beşiktaş ve Arzu Çabukoğlu ise farklı olarak, devletin yoksullukla yeterli derecede mücadele ettiğini düşünmektedirler. Funda Beşiktaş “*...Birazda insanlar gayret etse, hazırı bekleme, her şey yolunda olur*” diyor.

Devletin yoksullukla mücadelesine daha yapıcı eleştirilerle yaklaşan Ayşe Mavili “*Devlet bize bir yer versin. Pazaryeri olabilir. Bu yer, haftanın belirli günü tahsis edilsin. Ürünlerimizi orada sergileyelim ve satalım*” diyor. Benzer bir yaklaşımı Nurgül Kayacan

“...Meselâ bize pazar imkânı sağlasın. Bunun pazarını niye yapmayalım. Bunun için yeterli kapasitemiz var” şeklinde dile getiriyor.

Lalender Aksakal ise *“Çalışmamız için dükkân sağlasın, bize kiraya versin. Ya da satsın, biz ödeyelim. Ben vergi ödüyordum. Şimdi kaçak çalışıyorum ama yine kira ödüyorum. Devlet bize bu imkânı sağlasın”* diyor.

Tüm bu yaklaşımlar, yoksul tabir edilen kesimin, yardım ve sadaka mantığını aştığını göstermektedir. TGMP, bazı illerde mikrokredi pazarını kurmuştur. Bursa’da henüz böyle bir girişim yoktur. Ancak kadınlar bu hizmeti sosyal politika olarak devlet kurumlarından beklemektedirler.

SONUÇ

Mikrokredi uygulaması, Türkiye’de 1990’lı yılların sonunda sivil toplum kuruluşları aracılığıyla da yürütülmeye başlanmıştır. Çalışmamızın sahasını oluşturan Türkiye Grameen Mikrokredi Programı (TGMP), 2003 yılında, Diyarbakır’da, 2008 yılında ise Bursa’da faaliyet göstermeye başlamıştır. TGMP, yedi yıl içinde, gerek müşteri kitlesi edinmesi gerekse ülke çapında organize olması bakımından kendini çok hızlı geliştirmiştir. Finans sektörünün ürünü olan mikrokredilerin geri ödenme oranı %100’e yakındır. Tüm bu sayısal tablo değerlendirildiğinde, kurumsal sürdürülebilirliğini ve finansal disiplini sağlamış bir program haline gelmiştir. Bu açıdan bakıldığında, bir STK’nın, yerel bazda yoksullukla savaşımlı gerekeci ve başarılı gözükmektedir.

Türkiye’de yoksul kadınları hedef kitlesi olarak seçen mikrokredi programının yürütücüsü olan kurumun, bir sivil toplum kuruluşu olduğunu daha önce ifade edilmiştir. Ancak görüşmelerden ve anketlerden çıkartılan sonuç, kadınların, mikrokredi programını devletin yürüttüğü düşüncesine sahip olmasıdır. STK’nın ne olduğu anlatılmadığı sürece, devlet tarafından yürütülen bir program şeklinde yorumlanmış olması gayet doğaldır. Birçok üye kadın, TGMP ile devlet kurumları arasındaki farkı bilmemektedir. Mikrokredinin kim tarafından verildiğine dair net bir tanımlamanın üyelere yapılmaması, üye kadınlar tarafından yanlış hatta yanlış bir algıya yol açarken, STK kavramını ve işlevselliğini de yeniden sorgulamamızı gerektirmektedir.

Mikrokredi yoksul kesimin sermaye ihtiyacını sağlamak üzere geliştirilmiş bir projedir. Yoksulluk kavramının, odak noktası olması itibariyle, tanımlanmış bir yoksulluk kavramı ile algısal yoksulluğun ne kadar örtüştüğünün ortaya çıkarılması, hedef kitlenin tanımlanması açısından da oldukça önemlidir. Bursa’daki örneklemin ‘ekonomik imkânları ile devletin memur personeline ödediği maaşın yaratmış olduğu ekonomik imkân’ birbirinden çok uzak değildir. Bu noktadan bakıldığında, sayısallaştırılmış bir yoksulluk, hedef kitleyi özellikli kılmaya yetmemektedir. Dolayısıyla yoksulluk kavramının, kişilerde nasıl bir algıya tekabül ettiği önem kazanmaktadır. Ortaya çıkan sonuç ise, ‘kişilerin çalıştığı müddetçe kendini yoksul olarak tanımlamadığıdır’. Buradaki anahtar kelime “mücadele”dir. Kişi, mevcut gerçekliği içinde, ekonomik anlamda mücadele edebiliyorsa,

yoksul değildir. Bu yüzden, kadınların neredeyse hiçbiri, devletinden, aynî ya da nakdî yardım talep etmemektedir. İstedikleri kendilerine ekonomik imkânların tanınmasıdır. Bu tablo değerlendirildiğinde “sosyal devlet”in anlamı, işlevselliği ve politikası da tekrar tartışılmalıdır.

Mikrokrediler, hedeflendiği gibi kadınlar tarafından iktisadi bir faaliyet gerçekleştirilmek üzere kullanılmıştır. Mikrokredi ile bir işin kurulmuş olduğu ya da mevcut bir işin geliştirilmiş olduğu açısından bakıldığında, dikkat edilmesi gereken husus, mikrokredinin yoksullukla mücadelede, kadınların iktisadi hayata katılmalarını sağlamış olması değil; kadınların yaptıkları işi geliştirme gayretlerini gerçekleştirmiş olmasıdır. Çünkü kadınların neredeyse yarısı, mikrokredi almazdan önce de çalışmıştır.

Mikrokredinin kadınlar tarafından bu derece talep edilmesi, kadınların iktisadi hayata ne kadar çabuk uyum sağlayıp esnek çalışabildiklerini göstermiştir. Fırsat verildiği takdirde, kadınlar her tür sosyal ağ içinde kendilerine pozisyon açabilmektedir. Müşterilerini çeşitlendirebilmekte ve az sayıda olsa dahi istihdam yaratabilmektedirler.

Kadınların, iktisadi hayata karşı cesaretli davranmaları devlet kurumlarından taleplerini de şekillendirmektedir. Birçok kadın, yaptığı iktisadi faaliyeti, evlerinin dışına çıkarıp dükkân sahibi olarak devam etmek istemektedir. Bu nedenle, kadınlar, mikrokredi programından değil; devletinden kendilerine iş mekânı yaratmasını istemekte ve mekân bedeli ödemeyi teklif etmektedirler.

Mikrofinans sektörü, oldukça çeşitli finansal araçlarıyla birlikte yoksulluğu ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır. Dünyanın birçok ülkesinde mikrofinans, STK’lar vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir. STK’ların mikrofinans hizmetini üstlenmesindeki avantaj kurumsal esnekliklerinden kaynaklanmaktadır. Personel mobilizasyonu, finansal kaynak çeşitliliği ve kurumsal denetimin kendi içinde yapılması, esneklik kavramı içinde değerlendirilebilmektedir. STK’ların sahip olduğu bu özelliklere bakıldığında, yoksullukla mücadele ederken, yoksulluğun yerel niteliğine dikkat ederek yerel kalkınmaya katkı sağlaması mümkün gözükmektedir. Ancak, bu tablo, Bursa özelinde çok anlamlı değildir. Zira TGMP, Bursa’daki çok yoksul kesime ulaşmamıştır. Ulaşmayı başardığı homojen kitlenin özellikleri dikkate alındığında, yoksullukla mücadele etme amacını yerine getirmekten ziyade, kadının iktisadi ve sosyal hayattaki statüsüne olumlu katkı yapmıştır. Bu koşullarda, çalışmamızda, mikrokredinin, yoksulluk üzerinden yerel kalkınmaya etkisi

çok kuvvetli gözükmemiştir. Ancak, gelişmekte olan ülkelerde, kadının statüsünün, kalkınma göstergeleriyle bağlantılı olduğu kabul edildiğinde, TGMP'nin sunduğu mikrofinans hizmetinin, amacına ulaşmakta hızla mesafe kaydettiği söylenebilmektedir.

EK 1: MİKROKREDİ ANKET SORULARI²

A. KİŞİSEL GENEL BİLGİLER

A.I. Kişisel Bilgiler

1. Doğum tarihiniz	2. Doğum yeriniz	3. Yaşadığınız şehir ve mahalle	4. Ne kadar süredir
..... veyıldan beri

5. Eğitim durumunuz nedir?

Okuma yazma bilmiyorum	Okuma yazma biliyorum	İlkokul	Ortaokul	Lise	Üniversite ve üstü
()	()	()	()	()	()

A.II. Medeni Hâl

6. Medeni durumunuz nedir?

Bekârim	Evliyim	Boşandım	Diğer (belirtiniz)
()	()	()

A.III. Aile Yapısı

7. Aileniz kaç kişilik?	8. Kaç çocuğunuz var?	9. Çocukların yaşları nedir?	10. Çocukların eğitim düzeyi nedir?
.....

B. AİLENİN MADDİ DÜZEYİ

B.I. Ailenin Gelir Durumunu Oluşturan Faktörler

11. Evinizde kaç kişi çalışıyor? kişi.

12. Eşiniz çalışıyor mu?

Çalışıyor, sürekli bir işi var	Çalışıyor, sürekli bir işi yok	Çalışmıyor
()	()	()

B.II. Aylık Toplam Gelir Durumu

13. Aylık toplam aile geliriniz nedir? (TL)

200'den az	200-300	300-400	400-550	550-700	700-850
()	()	()	()	()	()

² Anket soruları Fikret Adaman ve Tuğçe Bulut'un "Diyarbakır'dan İstanbul'a 500 Milyonluk Umud Hikayeleri" adlı çalışmasındaki anket sorularından faydalanılarak hazırlanmıştır.

850-1000	1000-1250	1250-1500	1500-2000	2000'den fazla
()	()	()	()	()

B.III. Aylık Gider Durumu

14. Aylık toplam harcamalarınız içinde aşağıdaki harcama türlerinin **ortalama** miktarları nelerdir? (TL)

Kira	Gıda	Isınma	Giyim	Ulaşım	Okul
.....
İletişim	sosyal aktiviteler ve diğer...				
.....				

B.IV. Herhangi Bir Sosyal Güvenlik Kurumu ile İlişki Düzeyi

15. Herhangi bir Sosyal Güvenlik Kurumuna bağlı mısınız?

Bağ-Kur, Emekli Sandığı, SSK	Yeşil Kart	Bağlı değilim
()	()	()

C. MİKROKREDİ İLE YAKINLIK

16. Mikrokrediye başvurma nedeniniz nedir?

.....

17. Mikrokredi projesini nereden duydunuz?

Eşim ve akrabalarımın	Arkadaşlarımdan	Mikrokredi çalışanlarından	Yerel devlet kurumlarından (belediye, kaymakamlık, valilik...v.d.)
()	()	()	()
Medya'dan	Diğer		
()	()		

18. Mikrokrediye nasıl değerlendirdiniz?

Nakit sıkıntımı gidermek için kullandım	Borçlarımı ödedim	Bir iş kurdum	İşimi büyüttüm
()	()	()	()

19. Mikrokrediye hangi faaliyet kolunda değerlendirdiniz?

.....

20. Çalışma mekânınız neresidir?

Ev	Dükân	Bahçe	Ahır-ağıl	Dışarı, dolaşır/seyyar	Diğer
()	()	()	()	()	()

21. Mikrokrediyi değerlendirdiğiniz işinizde göreviniz nedir?

İşin tümünü ben yapıyorum(tedarik, üretim, satış) ()	İşin sadece üretim kısmını yapıyorum ()	İşin sadece satış kısmını yapıyorum ()
İşin sadece mal ve hizmet tedarikini yapıyorum ()	İşi ben yapmıyorum ()	Diğer ()

22. Müşterileriniz **genelde** kimlerdir?

Akrabalarım ()	Arkadaşlarım, komşularım ()	Küçük işletmeler (atölyeler, dükkânlar...v.d.) ()
Fabrikalar ()	Pazarlamacılar ()	Ürünlerime talep eden herkes ()

23. Kredi geri ödemelerinizde zorluk yaşıyor musunuz?

Her zaman ()	Sık sık ()	Zaman zaman ()	Nadiren ()	Hiçbir zaman ()
------------------	----------------	--------------------	----------------	---------------------

Ödemelerde zorluk yaşıyorsanız, **en önemli** nedeni nedir?

.....
....

24. Kredi geri ödemelerinde zorlandığınızda ne yapıyorsunuz?

Ödemeleri geciktiriyorum ()	Eşim ödüyor ()	Grup arkadaşlarıma borçlanıyorum ()	Akrabalarıma borçlanıyorum ()
Komşularıma borçlanıyorum ()	Başka kaynaklardan borç alıyorum. (tefeci, faizci...v.b.) ()		Ödemiyorum ()

25. İş yaparken **en** zorlandığınız durum nedir?

Müşteri bulamamak ()	Toptan hammadde, mal satın alamamak ()	İşyeri satın alamamak, kiralamamak ya da kira ödemedede zorlanmak ()
Kredi miktarının yetmemesi ()	Eşimin ve çevremizin desteklememesi / baskı kurması ()	Zorluk çekmiyorum ()

26. Mikrokredi **aile gelirinizi** ne ölçüde etkiledi?

Gelirimiz oldukça azaldı	Gelirimiz biraz azaldı	Gelirimiz değişmedi	Gelirimiz biraz arttı	Gelirimiz oldukça arttı
()	()	()	()	()

D. MİKROKREDİ HAKKINDA GENEL GÖRÜŞLER

27. Mikrokrediyi tercih etme nedenlerinizi önem sırasına göre dizer misiniz? (**En önemli**'ye **8 en az önemli**'ye **1** puan veriniz).

- () Ödemeleri erteleme imkânının olması.
- () Gecikmiş taksitlere faiz uygulanmaması.
- () Ödemeler için TGMP çalışanlarının sizi yerinizde ziyaret etmeleri.
- () Düzenli toplantıların yapılması.
- () Grup kredilerinin verilmesi.
- () Ödemelerin haftada bir yapılması.
- () İş kurma ve geliştirme konularında eğitimlerin verilmesi.
- () Taksitlerin ödenememesi durumunda cezai işlemlere başvurulmaması.

28. Mikrokredi programı'nda 'nasıl borçlanmak' isterdiniz? Neden?

- () Bireysel kredi almak isterdim. Çünkü.....
- () Yine grup kredisi almayı isterdim. Çünkü.....

29. '**Yoksullukla mücadele**'de devletin kurumlarını 'yeterli' görüyor musunuz?

- () Evet () Hayır

Yeterli görmüyorsanız en önemli nedeni nedir?

.....

30. '**Yoksullukla mücadele**'de devlet ne yapmalı?

.....

31. Mikrokredi uygulamasından memnun musunuz? Tekrar mikrokredi almak ister misiniz?

- Evet () Hayır ()

EK 2: DERİNLEMESİNE GÖRÜŞME YAPILAN KİŞİLER

- Ayşe Mavili. Mikrokredi Kullanıcısı, Sözlü Görüşme, (09.06.2009).
<<http://kayanurkarapinar.blogspot.com/>>
- Nigâr Koyuncu. Mikrokredi Kullanıcısı, Sözlü Görüşme, (09.06.2009)
- Ayşe Beşiktaş. Mikrokredi Kullanıcısı, Sözlü Görüşme, (09.06.2009).
- Nuriye Kaya. Mikrokredi Kullanıcısı, Sözlü Görüşme, (13.06.2009).
<<http://kayanurkarapinar.blogspot.com/>>
- Zeynep Tetik. Mikrokredi Kullanıcısı, Sözlü Görüşme, (10.07.2009).
<<http://kayanurkarapinar.blogspot.com/>>
- Nurgül Kayacan. Mikrokredi Kullanıcısı, Sözlü Görüşme, (22.09.2009).
<<http://kayanurkarapinar.blogspot.com/>>
- Lalender Aksakal. Mikrokredi Kullanıcısı, Sözlü Görüşme, (22.09.2009).
<<http://kayanurkarapinar.blogspot.com/>>
- Arzu Çabukoğlu. Mikrokredi Kullanıcısı, Sözlü Görüşme, (10.10.2009).
- Emel Akgün. Mikrokredi Kullanıcısı, Sözlü Görüşme, (29.10.2009).
- Funda Beşiktaş. Mikrokredi Kullanıcısı, Sözlü Görüşme, (29.10.2009).
- Münevver Süzüker. Mikrokredi Kullanıcısı, Sözlü Görüşme, (29.10.2009).

KAYNAKÇA

- Adaman, Fikret; Tuğçe Bulut. Diyarbakır'dan İstanbul'a 500 Milyonluk Umut Hikayeleri. İletişim Yayınları, 2007.
- Altay, Asuman. "Küreselleşen Yoksulluk Olgusunun Önlenmesinde Mikrofinansman Yaklaşımı", Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 44(510), 2007, 57-67.
- Arun, Thankom. "Regulating For Development: The Case of Microfinance", The Quarterly Review of Economics and Finance, 45, 2005, 346-357.
- Anderson, Leigh C.; Laura Locker; Rachel Nugent. "Microcredit, Social Capital and Common Pool Resources", World Development, 30(1), 2002, 95-105.
- Atack, Iain. "Four Criteria of Development NGO Legitimacy", World Development, 27(5), 1999, 855-864.
- Ayhan, Serap. "Toplum Kalkınmasında Kuram ve Uygulamalar", Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi, 26(2), 1993, 487-499.
- Bernasek, Alexandra. "Banking on Social Change : Grameen Bank Lending to Women", International Journal of Politics, Culture and Society, 16(3), 2003, 369-385.
- Brau, James; Gary M. Woller. "Microfinance: A Comprehensive Review of the Existing Literature", Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures, 9(1), 2004, 1-6
- Buğra, Ayşe; Çağlar Keyder. "Yeni Yoksulluk ve Türkiye'nin Değişen Refah Rejimi", UNDP Proje Raporu, 2003.
- Buğra, Ayşe; Tolga Sınmazdemir. "Yoksullukla Mücadelede İnsani ve Etkin Bir Yöntem: Nakit Gelir Desteği". Boğaziçi Üniversitesi Sosyal Politika Forumu Araştırma Raporu 2002.
- Burritt, Kiendel. Microfinance in Turkey: A Sector Assesment Report. UNDP, 2, 2003.
- CGAP. Key Principles of Microfinance. <<http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2747/KeyPrincMicrofinance-CG-eng.pdf>> (10.11.2008).
- CGAP. "Apex Institutions in Microfinance". Donor Brief, 5, 2002, 1-2.
- Chemin, Matthieu. "The Benefits and Costs of Microfinance: Evidence from Bangladesh", Journal of Development Studies, 44(4), 2008, 463-484.
- Christen, Robert P.; Timothy R. Lyman; Richard Rosenberg. Microfinance Consensus Guidelines: Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance. CGAP, Washington D.C., 2003.

- Clarke, Gerard. "Non-Governmental Organizations (NGOs) and Politics in the Developing World", *Political Studies*, XL(VI), 1998, 35–52.
- COMCEC. *Yoksulluğun Önlenmesinde Mikrokredi Uygulamaları ve Türkiye. Ülke Raporları*, 23-07-CR, 2007.
- Çetin, Murat. "Yerel Ekonomik Kalkınma Yaklaşımı ve Uluslararası Organizasyonlar", *Yönetim ve Ekonomi*, 14(1), 2007, 153–170.
- Çetin, Murat. "Yerel Kalkınma Ajansları ", *Ege Akademik Bakış*, 6(2), 2006, 127–139.
- Datar, Srikant; Marc J.Epstein; Kristi Yuthas. "In Microfinance, Clients Must Come First", *Stanford Social Innovation Review*, Winter 2008, 38–45.
- Dolun, Leyla. *Mikro Finansman. Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.*, Ankara, 2005.
- DPT. *Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996–2000)*, Ankara, 1995.
- DPT. *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001–2005)*, Ankara, 2000.
- Ecevit, Yıldız. *Acritical Approach to Women's Entrepreneurship in Turkey*, ILO, Ankara, 2007.
- Golafshani, Nahid. "Understanding Reliability and Validity in Qualitative Research", *The Qualitative Report*, 8(4), 2003, 597-607.
- Grameen Bank. "Grameen Bank at a Glance" 2008.
<http://www.grameen.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=26>
(21.10.2009).
- Günel, Gökçe; Özge Aytulun. "Assistance or Subjugation: The Impact of Microcredit On the Pool", *Growth and Development. International Conferance on Human and Economic Resources*, İzmir, 2006.
- Gürses, Didem. "Türkiye'de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele Politikaları", *Balikesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(1), 2007, 59-74.
- Hardy, Daniel C.; Paul Holden; Vassili Propenko. "Microfinance Institutions and Public Policy", *Policy Reform*, 6(3), 2003, 147–158.
- Harris, Sam Daley. *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2007*, Microcredit Summit Campaign, 2007.
- Hiatt, Shon R.; Warner Woodworth. "Alleviating Poverty Through Microfinance: Willage Banking Outcomes in Central America", *The Social Science Journal*, 43, 2006, 471–477.

- Hulme, David. "Chronic Poverty And Development Policy: An Introduction", *World Development*, 31(3), 2003, 399–402.
- Johnson, Burke; Anthony Onwuegbuzle. "Mixed Methods Research: A Research Paradigm Whose Time Has Come", *Educational Researcher*, 33(7), 2004, 14–26.
- Karapınar, Kayanur. "Mikrokredi Kadınları". *Radikal İki*, 26.07.2009.
- Kaygalak, İrfan; Şevket Işık. "Kentleşmenin Yeni Ekonomik Boyutları". *Ege Coğrafya Dergisi*, 16, 2007, 17-35.
- Korkmaz, Turhan; Fatih Bayramoğlu. "Yoksullukla Mücadelede Mikrofinans Modeli ve Mikrofinans Kuruluşlarının Finansal İşlevleri", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 34, 2007, 98–112.
- Latifee, H. , I. "Microcredit And Poverty Reduction", *Poverty Reduction Through Microcredit Conference*. İstanbul, 09–10 June, 2003.
- Leach, Fiona; Shashikala Sitaram. "Microfinance and Women's Empowerment: A Lesson From India", *Development in Practise*, 12(5), 2002, 575–588.
- Ledgerwood, Joanna. *Microfinance Handbook*. The World Bank, Washington D.C., 1998.
- Mahjabeen, Rubana. "Microfinancing in Bangladesh: Impact on Households, Consumption and Welfare", *Journal of Policy Modeling*, 30, 2008, 1083–1092.
- Metaxas, Theodoros; Dimitris Kallioras. "Medium Size Cities Economic Development and Regional Competitiveness: The Case of Larissa – Volos Dipole in Thessaly Region of Greece", 9. *Regional Studies Association International Conference 'Reinventing Regions in a Global Economy'*. Pisa-İtaly, 2003, 1–32.
- Nieto, Begona; Carlos Serrano-Cinca; Cecilio Mar Molinero. "Microfinance Institutions and Efficiency", *Omega*, 35, 2007, 131–142.
- Osmanî, Lutfun. "A Breakthrough in Women's Bargaining Power: The Impact of Microcredit", *Journal of International Development*, 19, 2007, 695-716.
- Öner, Emine. "Yoksullukla Savaşmada Mikrofinansman", *Karınca Dergisi*, 840, 2007, 49–59.
- Özcan, Tahsin. "Osmanlı Toplumuna Özgü Bir Finansman Modeli: Para Vakıfları", *Çerçeve Dergisi*, Ekim, 2008, 124–128.
- Premchander, S. "NGOs and Local MFIs – How to Increase Poverty Reduction Through Women's Small and Micro-Enterprise", *Futures*, 35, 2003, 361–368.
- Punch, Keith. *Sosyal Araştırmalara Giriş: Nitel ve Nicel Yaklaşımlar*. (çev.Dursun Bayrak, Bader Arslan, Zeynep Akyüz), Siyasal Kitabevi, Ankara, 2005.

- Qualitative Research Methods Overview. Qualitative Research Methods: Data Collector's Field Guide. 2005. <<http://www.fhi.org/NR/rdonlyres/etl7vogszehu5s4stpzb3tyqlpp7rojv4waq37elpbyei3tgmc4ty6dunbccfzxtaj2rvbaubzmz4f/overView1.pdf>> (07.04.2010).
- Rodriguez - Pose, Andreas. "The Role of the Implementing Local Economic Development Strategies in a Globalized World", ILO Working Papers, 2001, 1–19.
- Saeger, Steven S. "Globalization and Deindustrialization: Myth and Reality in the OECD". *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133(4), 1997, 579–607.
- Sakarya, Şakir. "Yerel Kalkınmanın Finansal Dinamiği: Mikrofinans ve Türkiye'deki Gelişmeler", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 37, 2008, 98–106.
- Soyak, Alkan. "Türkiye'de İktisadi Planlama: DPT'ye İhtiyaç Var mı?", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4(2), 2003, 167-182.
- Sönmezler, Gökhan; Mehmet S. Yürük; Sadi Uzunoğlu. "Neo Liberal Düşüncede Sivil Toplum Kuruluşlarının Artan Önemi". Ali Akdemir, Bestami Sadi Bilgiç, Hikmet Yavaş, Mustafa Görün, Abdurrahman Benli, Tanju Çolakoğlu (der.). *Küresel Yoksulluk, IV. Uluslar arası Sivil Toplum Kuruluşları Kongresi. Çanakkale*, 19–21 Ekim 2007.
- Stamer-Mejer, Jörk. "Why Is Local Economic Development So Difficult, And What Can We Do To Make It More Effective?". *Mesopartner Working Papers*, 2003, 1-45.
- Swain, Ranjula Bali. "Can Microfinance Empower Women? Self-help Groups in India", *Dialogue*, 37, May, 2007, 61-82.
- TGMP (Türkiye Grameen Mikrokredi Programı). TGMP Bursa Şubesi Nisan 2009 Aylık Değerlendirme Raporu, Mayıs, 2009.
- TGMP (Türkiye Grameen mikrokredi Programı). TGMP Şubelerine Kuruluşundan İtibaren Finansal Destek Veren Kişi ve Kurumlar, 2009. <<http://www.tgmp.net/dowland/FONLAR.pdf>> (29.03.2010).
- TGMP (Türkiye Grameen mikrokredi Programı). 2010a. <<http://www.tgmp.net/organizasyon.html>> (29.03.2010).
- TGMP (Türkiye Grameen mikrokredi Programı). "Krediler", 2010b. <<http://www.tgmp.net/hizmetlerimiz.html>> (29.03.2010).
- TÜRK-İŞ (Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu). "Türk-İş Haber Bülteni", Ankara 2009 <<http://www.turk-is.org/source.cms.docs/turkis.org.tr.ce/docs/file/aclikhaziran09.pdf>> (18.03.2010).
- UN. The Millennium Development Goals Report 2009, New York, July 2009.
- UNDP Evaluation Office. Essentials on Microfinance, 1999.

Weber, Heloise. "The Global Political Economy of Microfinance and Poverty Reduction: Locating Local Livelihoods in political Analysis", JudeFernando (edit.) *Microfinance Perils and Prospects*. Routledge, USA & Canada, 2006, 43-64.

Woller, Gary M.; Warner Woodworth. "Microcredit and Third World Development Policy" *Policy Studies Journal*, 29(2), 2001, 265-266.

Woller, Gary M.; Warner Woodworth. "Microcredit As A Grass-Roots Policy For International Development". *Policy Studies Journal*, 29(2), 2001, 267-282.