

FAKİRLİKLE MÜCADELE İÇİN İSLAMİ FİNANS

Selman Yasir SEZGİN¹

Ömer Nasuhi ŞAHİN²

Öz

Dünyadaki 1.6 milyar Müslümanın yaklaşık yarısı fakirdir. CGAP (2008,2009) tarafından yapılan anket çalışmaları göstermektedir ki Müslümanların yaklaşık yüzde 40'ı faize dayalı mikrokredi fonlarını dini sebeplerden dolayı reddetmektedir (Komi & Croson, 2013). Faizle borçlanmayı kabul edenler ise teminatları olmadıkları için bankalardan kredi çekememekte ve bu yüzden yerel para babalarına gitmektedirler ancak %40'dan başlayan yüksek faizlerle karşılaşmaktadırlar. Bu çalışmanın amacı fakirlikle mücadelede finansal erişimin ötesine geçerek İslami mikrofinansı kullanarak çözümler bulmaktır.

Bu çalışmada öncelikle geleneksel mikrofinansın ne olduğu, nasıl işlediği ve sorunları anlatılmıştır. Sonra İslami mikrofinansın mantığı, ürünleri ve ayrıca geleneksel mikrofinans ile İslami mikrofinansın farkları anlatılmıştır. Son olarak da İslami mikrofinansın dünyada gelişimi anlatılmış ve her iki mikrofinans türünün kurumlarının bulunduğu Endonezya'daki kurumların finansal olarak performans karşılaştırması yapılmıştır. Çalışmanın verileri CGAP ve Mix Market Database'den alınmıştır.

Çalışmanın sonuçlarına göre dünyada İslami mikrofinansa olan talep ülkeden ülkeye değişmekle birlikte birçok ülkede %40 ve üzeri olduğu bulunmuştur. Endonezya'daki kurumlar karşılaştırıldığında İslami mikrofinans kurumlarının sayıca henüz çok daha az olduğu, maliyetlerinin daha yüksek olduğu ve getiri oranlarının da daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Türkiye'de ise henüz İslami mikrofinans kurumu yoktur.

Anahtar Kelimeler: İslami mikrofinans, Mikrofinans, Fakirlikle Mücadele, Endonezya, Türkiye

ISLAMIC MICROFINANCE TO FIGHT WITH POVERTY

Abstract

Almost half of 1.6 billion Muslim in the world are poor. Surveys conducted by CGAP shows that 40% of Muslims refuse interest based microcredit loans because of religious reasons. And the ones who accept interest based loans are not able take credit from banks since they do not have collateral, therefore, they go to local money lenders but face high interests which are mostly from 40% to 200%. Traditional microfinance provided financial inclusion, but the purpose of this article is to go beyond financial inclusion by providing solutions from Islamic microfinance.

In this paper, we firstly explained what traditional microfinance is, how it works and what problems it has. Then, we told the logic of Islamic microfinance, its products, and also the differences between Islamic microfinance and traditional microfinance. Lastly, we explained the level of development of Islamic microfinance in the world and made a financial performance analysis of the both types of institutions in Indonesia. The data of the study is taken from CGAP and Mix Market Database.

According to results of study, the demand for Islamic microfinance is found to be more than 40 percent in many countries. When the institutions in Indonesia are compared, it is found that number of Islamic microfinance institutions are much less, their cost are higher and their rate of returns are lower. And in Turkey, there is no Islamic microfinance institution yet.

Keywords: Microfinance, Islamic Microfinance, Poverty, Indonesia, Turkey

JEL Kodu: G21

1 Selman Yasir Sezgin, Araştırma Görevlisi, Dumlupınar Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, selmanyasir.sezgin@dpu.edu.tr

2 Ömer Nasuhi Şahin, Yardımcı Doçent Doktor, Dumlupınar Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, omernasuhi.sahin@dpu.edu.tr

Giriş

Dünyadaki 1.6 milyar Müslümanın yaklaşık yarısı fakirdir. CGAP (2008,2009) tarafından yapılan anket çalışmaları göstermektedir ki Müslümanların yüzde 40'ı faize dayalı mikrokredi fonlarını dini sebeplerden dolayı reddetmektedir (Komi & Croson, 2013). Faizle borçlanmayı kabul edenler ise teminatları olmadıkları için bankalardan kredi çekememekte ve bu yüzden yerel para babalarına gitmektedirler ancak %40'dan başlayan yüksek faizlerle karşılaşmaktadırlar. Bu çalışmanın amacı fakirlikle mücadelede finansal erişimin ötesine geçerek İslami mikrofinansı kullanarak çözümler bulmaktır.

1. Literatür Taraması

1.1. Geleneksel Mikrofinans – Nedir ve Nasıl İşlemektedir?

Kredi kaynakları kurumsal olan ve kurumsal olmayan olarak ikiye ayrılabilir. Fakirler genellikle kurumsal olmayan kaynaklardan kredi alabilmektedir, örneğin aile ve arkadaşlardan. Kurumsal olan kredi kaynakları, mesela bankalar, fakirlere kredi vermekle ilgilenmemektedir. Çünkü öncelikle bankalar teminat karşılığı borç verirler ki bu da fakir insanlarda yoktur. Bankaların fakirlere borç vermemesinin diğer bir sebebi de Ahmed'in (2002, s30) de belirttiği gibi kredi başına "işlem maliyetinin" (transaction cost) yüksek olmasıdır. Fakirler kurumsal olmayan kredi kaynaklarına yöneldiklerinde de durum iç açıcı değildir. Aile ve arkadaşlarından her zaman kredi bulamamakta ve bu durumda yerel para babalarına gitmektedirler. Ne yazık ki Dufflo ve Banerjee'nin (2012) belirttiği üzere yerel para babalarından borç alınması durumunda %40 ila %200 faiz oranları (hatta daha fazlası) sıklıkla karşılaşılan durumlardır. Bu faiz yükünün altından kalkamayan insanlar evini, arsasını vb. kaybetmektedirler.

Geleneksel krediden mikrofinansla geçilmesinin temel mantığını Chowdhry (2006, s1) "müteselsil sorumluluk" (joint liability) olarak tanımlamaktadır. Müteselsil yani ortak sorumluluk sistemi şöyle çalışır. Bir grup oluşturulur ve bu grup finansman için başvuru yapar. Bunun üzerine grup finansmanın getirdiği sorumluluklar hakkında eğitilir. Grubun her bir üyesine kredi verilir ve bu verilen kredilerin geri ödenmesinden tüm grup sorumludur yani risk paylaşılmaktadır. Geri ödeme periyodu genellikle birkaç hafta ya da birkaç aydır.

Mikrofinansmandan yararlanan kimse, diğer bir değişim müşterinin fakir olması gerekmektedir. Farklı kurumlar farklı tanımlamalar kullanmakla beraber ilk mikrofinans kurumu (MFK) olan Bangladeş'in Grameen Bank'ı müşterilerine 1,62 dönümden az araziye ve 4 dönümlük arazinin piyasa değerinden daha az mal varlığına sahip olma şartını koşmaktadır (Ahmed, 2002, s31). Bir kişi kredi alabilmek için benzer sosyoekonomik tabandan 5 kişilik bir grup oluşturmalıdır. Kadınlar ve erkekler ayrı gruplar oluşturmakta ve akrabalar aynı grupta yer alamamaktadırlar. Ancak çoğu mikrofinans kurumu kadınları hedeflemektedir. Örneğin Grameen Bank'tan kredi alanların %97'si kadındır (Grameen Bank, 2008). Gruplar genellikle birkaç haftalığına konseptle aşinalık kazanmaları için eğitilmektedirler. Her grup kendi başkanı ve sekreterini seçmektedir. Birkaç grup kendimerkez federasyonunu oluştururcasına ayrı bir başkan ve başkan yardımcısı daha seçmektedir. Merkezin haftalık toplantıları yerelde uygun bir yerde yapılmaktadır. Merkezin tüm üyeleri (müşteriler) bu toplantıya katılmak zorundadırlar. Bir mikrofinans kurumu çalışanı da bu toplantıya katılır ve geri ödemeleri toplar. Bu ziyaretlerde genellikle sağlık, eğitim vb konularda da bilgiler de öğretilmektedir.

Mikrofinans kurumları (MFKlar) faiz karşılığı küçük bir miktar krediyi fakir insanlara fiziksel teminat olmaksızın sunmaktadırlar. Bu gruplar vasıtasıyla fiziksel teminat yerine “sosyal teminat” (social collateral) prensibi işletilmektedir. Eğer grubun bir üyesi geri ödemeyi yapmazsa grubun tüm üyeleri daha fazla finansman olanaklarından diskalifiye edilmektedirler. Bu sayede grubun her bir üyesi diğer üyeleri sürekli takip ve kontrol etmektedirler. Bu “akran denetimi” (peer review) kredinin geri ödenmesi konusundan en önemli ikna edici faktörlerden biridir. Bu durum “asimetrik bilgi” (asymmetric information) problemini hafifletmekte ve işlem maliyetini de azaltmaktadır.

1.1.1. Geleneksel Mikrofinansın Sorunları

Mikrofinans fakirlikle mücadelede öne çıkan araçlardan biri olmuştur. Mikrofinans mantığında finansman ihtiyacı olan bir kişiye gerekli fon sağlanır, bu kişi bu fonu üretken faaliyetlere yatırır, başarılı olur ve para kazanır ve daha fazla finansmana başvurur ve daha çok para kazanır ve bir süre sonra artık finansman ihtiyacı kalkmış ve gerçek bir mikro işletme haline almıştır. Fakirlikten mikro işletmeciliğe yükselmeyi Grameen Bank’ın kurucusu Mohammed Yunus şöyle ifade etmektedir:

“Grameen Bank’ın amacı ‘düşük gelir, düşük tasarruf ve düşük yatırım’ kısır döngüsünü ‘düşük gelir, kredi sağlanması, daha yüksek gelir, daha fazla tasarruf, daha fazla yatırım, daha fazla gelir’ bereketli döngüsüne dönüştürmektir.” (Yunus, t.y.) Ancak son yıllarda yapılan bazı araştırmalar mikrofinansın da bazı sorunlara sahip olduğunu göstermektedir. Ahmed (2002) makalesinde 6 farklı problemde bahsetmektedir. Bu problemler aşağıda anlatılacaktır. Asimetrik Bilgi Sorunu Amaçlanan kullanım ve kullanıcının, gerçek kullanım ve kullanıcıdan farklı olması sorunu asimetrik bilgi sorununu işaret etmektedir (Ahmed, 2002, s58) Birçok mikrofinans fonu kadına yönelik olmasına rağmen aile içi dinamiklerin bir sonucu olarak sıklıkla verilen fonlar erkeğin yönetimine geçmektedir. Dahası, alınan fonlar yatırım amaçlı değil tüketim amaçlı harcanabilmektedirler (Rahman, 1999, s75).

- **Mikrofinans Kurumlarının Ekonomik Fizibilitesi:** Mikrofinans kurumlarının ekonomik olarak kendi başına ayakta duramayan kurumlar olduğuna ve eğer yardımlar olmasa operasyonlarına devam edemeyeceklerine dair pek çok çalışma bulunmaktadır (Bennett, 1998, s116; Reed ve Befus, 1994, s190; Hashemi, 1997; Khandker vd., 1995, aktaran Ahmed, 2002).
- **Yatırımın Düşük Getiri Oranı:** Alınan krediyle yapılan yatırım genellikle düşük getirili faaliyetlerde kullanılmaktadır. Ayrıca büyük çoğunlukla kadınların hedeflenmesi konusunda bazı çalışmalar (Hossain 1987, Rahman ve Khandker 1994, aktaran Ahmed, 2002) kadınların erkeklere göre daha düşük verimliliğe sahip faaliyetlere yöneldiklerini göstermektedir.
- **Yüksek Ayrılma Oranı ve Fakirlikten Kurtulamama:** Mikrofinans kurumları fakir-u zaruret içerisindeki aşırı yoksullara yönelik krediler vermemekte ve yalnızca fakirlere yönelmektedir. Ayrıca Roodman’ın (2010) belirttiği üzere mikrokredi kurumlarının müşterilerinin geri ödeme oranlarında bir düşüş de yaşanmaktadır.
- **Borç Batağı:** Mikrofinans Kurumları müşterilerinin kredilerini ödemek için başka mikrofinans kurumlarından borç aldıkları ve borç batağından kurtulamadıklarına dair yeni çalışmalar vardır (Boiwa ve Bwisa, 2014).

• **Kredi Müşterisi Olarak Kadınları Hedeflemek:** Mikrofinans kurumlarının kadınları hedeflemesinin sebebi kadınları ekonomik ve sosyal olarak güçlendirmek ve kadın – erkek eşitliğini sağlamaya katkıda bulunmaktır. Rahman'ın (1999, aktaran Ahmed, 2002) araştırmasına göre bu durum aile içi tansiyonu artırmaktadır. Kadınların mikrokrediye erişimi daha kolay olduğu için erkekler kadınları kredi çekmeye yönlendirmekte ancak gelen krediyi erkekler harcamaktadırlar.

1.2. İslami Mikrofinans

İslami mikrofinansı açıklayabilmek için öncelikle İslami finansın ne olduğu kısaca anlatılacaktır.

İslami finans; İslam hukukunun (şeriat) getirdiği sınırlamalar çerçevesinde oluşturulmuş bir finans sistemidir. Bu kuralların en önemlisi ribanın (faiz) yasaklanmasıdır. Ribanın yasaklanması iki temel prensibe dayanmaktadır: (1) paranın asli değeri yoktur, alınıp satılamaz ve (2) fon sağlayıcılar iş riskini paylaşmalıdırlar (Kerim vd., 2008, s1).

İslami finans elbette riba yasağının ötesinde başka kurallara da sahiptir. (1) Bütün finansal işlemler bir ekonomik aktiviteye dayanmalıdır. (2) Finanse edilen aktiviteler İslami hukuka uygun olmalı (domuz ürünleri, alkol, kumar vb yasaklar). (3) Sözleşme yapılmalı ve iki taraf da ürün ve hizmet hakkında yeterli bilgiye sahip olmalı (Kerim vd., 2008, s1).

İslami mikrofinansa olan talep hakkında CGAP tarafından yapılan bir çalışma Ürdün, Suriye ve Cezayir'de katılımcıların % 20-40 arasının geleneksel mikrofinansı reddettiğini göstermiştir (Kerim vd., 2008). Frankfurt School of Finance and Management Cezayir'lilerin %20,7'sinin dini nedenlerden dolayı geleneksel mikrofinanstan uzak durduğunu göstermiştir (2006). Yemen'de İslami finans için talep %40 olarak hesaplanmıştır (Kerim vd., 2008). Endonezya'nın kırsal kesiminde Bank Indonesia'nın yaptığı bir araştırma İslami finans kurumlarına olan talebi %49 olarak bulmuştur (Kerim vd., 2008). Bağladeş'te yapılan bir çalışma İslami mikrofinansa olan tercih oranını %80 olarak bulmuştur (UNDP, 2012). Al Huda Center of Islamic Banking and Economics Pakistan'da yaptıkları bir araştırma katılımcıların %99'unun İslami mikrofinans hizmetlerini talep ettiklerini göstermiştir.

1.2.1. İslami Mikrofinansın Ürünleri

• **Murabaha Kontratları (maliyet + Kar İle Vadeli Satış):** Murabaha en sık kullanılan İslami finans ürünüdür. Hatta İslami bankaların yaptıkları kontratların yüzde 90'ından fazlasıdır (Hassanin, 1996, aktaran al-Meather ve Mitchell, 2003, s663). Bankanın müşterisi belli bir ürünü satın almak ister ve bunun için bankaya başvurur. Bankanın çalışanları vasıtasıyla bu ürünü piyasadan satın alması bankaya operasyonel maliyet getireceği için, banka müşteriyi kendi vekili olarak atar ve müşteri ürünü piyasadan satın alır. Ve banka ürün maliyetine belli bir kar marjı ekleyip müşteriye vadeli olarak satar. Müşteri ürünün tüm taksitlerini ödeyene kadar ürünün mülkiyeti ve ürünle ilgili riskler bankaya ait olacaktır. Karim vd. (2008, s3) belirttiği üzere bu eklenen karın faizden farklı olmasının birkaç koşulu vardır: (1) fon sağlayıcı ürünü satmadan önce mülkiyetine sahip olmalıdır. (2) ürün somut olmalıdır. (3) müşteri satın alma ve geri satış fiyatını kabul etmelidir.

Murabaha kontratları ile eleştiriler de mevcuttur. El-Komi ve Croson (2013, s254), her ne kadar mikrokredi fakirlikle mücadele için verilse de, genel olarak %20-%50 arasında değişen

yüksek faiz oranları yüzünden mikrokredinin amacına ulaşmadığını belirtmektedirler. Araştırma sonuçlarına göre (Abbink vd., 2006'dan aktaran El-Komi ve Croson,2013, s254), yükselen faiz oranları farklı sonuçlar doğurmaktadır. Yüksek faiz oranları bir yandan yüksek temerrüt oranlarına sebep olmakta, bir yandan da grup üyelerinin ödemeyenleri cezalandırma davranışını arttırarak temerrüt oranlarında düşüşe sebep olmaktadır.

El-Komi ve Croson'un (2013, s262) yaptıkları diğer araştırmalar murabaha temelli ürünler hakkında ilgili negatif sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Buna göre, krediye uyum oranları iki şekilde arttırabilir: (1) ödemelerde aksaklık durumunda bir ceza mekanizmasının devreye sokulması yoluyla, (2) murabaha yerine kar paylaşımı veya ortak teşebbüs yöntemlerini kullanarak – ki bu yöntem cezaya göre çok daha ucuz ve kolaydır. Dahası, cezayla ilgili yaptıkları daha ileri araştırmalarda (El-Komi ve Croson, 2013, s263) yaptırım mekanizmasının hiç olmaması, yaptırım mekanizmasının var olması ama ceza olmaması ve yaptırım mekanizmasının cezayla beraber var olması arasında kredi uyumluluk oranlarında kayda değer bir fark saptamamışlardır.

• **Kar – Zarar Ortaklığı Kontratları (Mudaraba ve Muşaraka):** İslami hukuk alimlerinin en çok teşvik ettiği finansal ürünler kar – zarar ortaklığı ürünleridir. Muşaraka fon sahibi ile emek sahibi arasında önceden belirlenen bir ortaklık oranına göre yapılan bir kar-zarar ortaklığıdır. Mudaraba da benzer şekilde mudaribin (girişimcinin) yönetsel uzmanlığı, rabbul mal'ın (fon sahibi) da finansal sermayeyi ortaya koyduğu bir kar – zarar ortaklığıdır. İflas durumunda rabbul mal yatırdığı tüm fonları kaybetmekte, mudaribin de tüm çabası ve zamanı boşa gitmektedir.

Karim (2008, s3) belirttiği üzere her iki yöntem de özenli bir raporlama ve şeffaflık gerektirmektedir. Ayrıca, her ne kadar İslami hukuk tarafından teşvik edilse de, her iki yöntem de ciddi operasyonel maliyetler getirmektedir çünkü küçük firmalar da olsalar resmi muhasebe kurallarını öğrenmeleri ve uygulamalarını gerektirmektedir.

İslami finansın başladığı 1970lerde, kar-zarar ortaklığı ürünleri şimdiye kıyasla daha fazla pazar payına sahipti. Her ne kadar, 1970'lerde bu oranı daha da arttırmaya yönelik bir çaba olsa da tam tersi gerçekleşti ve geçen yıllar içerisinde kar-zarar ortaklığına dayalı ürünlerin pazar payı düştü. Bu durumun belli sebeplerini Chowdhry (2006, s3) şöyle açıklamaktadır. (1) En başta ortaklık içerisine giren girişimcinin denetlenmesi gerekir ve bu İslami MFK veya banka için ekstra maliyettir. (2) Ayrıca kar-zarar ortaklığında gelecek nakit akışlarını tahmin etmek açısından çok fazla belirsizlik vardır. (3) Kar-zarar ortaklığında girişimci muhasebe kayıtlarında hile yaparak fon sahibini aldatabilir. (4) Girişimciler muhasebe kayıtlarını paylaşmak istemedikleri için kar-zarar ortaklığı ürünlerinden uzak durabilirler. (5) Önceden belirlenmiş oranlara sahip murabaha vb. finansal ürünler her zaman daha öngörülebilir, sınırları ve tanımları iyi belirlenmiş, yönetilmesi daha kolay ürünlerdir.

• **Kira Sözleşmesi (İcare):** İcare, genellikle makine finansmanında kullanılan bir kira sözleşmesidir. Kira sözleşmesinin süresi ve ilişkili ödemeler herhangi bir spekülasyonu engellemek için önceden belirlenmelidir. İşlemin İslami olabilmesi için varlığın mülkiyetinin ve bakım sorumluluklarının fon sahibinde kalması gerekmektedir. Kira sözleşmesinin bitişi ile beraber bir satış sözleşmesi düzenlenebilir.

• **Karşılıklı Sigorta (Takaful):** Karşılıklı sigorta, ortak kefalet (garanti) anlayışına dayanır ve grubun parçası olan herkes, ihtiyaç zamanlarında (ör: ölüm, mahsul kaybı veya kazalar) kullanılması için ortak fona katkıda bulunur. Ödenen primlerle oluşturulan fonun İslami hukuka uygun ürünlere yatırılması gerekir.

- **Ödünç Verme (Karz-ı Hasen):** İslami mikrofinansta henüz yaygın kullanımı olmayan ancak İslam dininde yeri olan uygulamalardır. Karz-ı hasen belli bir faiz geliri getirmeyen ve sermayede artışa sebep olmayan hayır amaçlı fonlamalardır. Genellikle arkadaşlar ve aile arasında verilmektedir ve ayrıca Afrika'da ROSCAlar vasıtasıyla uygulanmaktadır. Henüz İslami MFK nezdinde kurumsallaşmış bir uygulaması olmamakla birlikte birkaç İsveç ve Danimarka geleneksel bankalarında karz-ı hasen benzeri uygulamalar görülmektedir (Gassner, 2012).
- **Karşılıksız Verme (Zekat ve Sadaka) ve Vakıf:** Zekat, mal varlığının belirli bir oranının ihtiyaç sahiplerine verilmesi uygulamasıdır. İslam'da bu uygulama, zenginlerin fakirlere bir yardımı değil, fakirlerin hakkıdır ve zenginlerinin gelirini kirlerden arındırmasını sağlayan bir yoldur. Sadaka ise Allah'ın hoşnutluğunu kazanmak için fakirlere yardım edilmesidir. Vakıflar da hayır için bağışlanmış mülk topluluklarıdır. İslami mikrofinans kurumlarında (İMFK) henüz bu İslami uygulamalar yaygın olmamakla beraber bu yönde pek çok çalışma (Rahman vd., 2013; Hassanain, 2015) geleceğe ışık tutmaktadır.

1.3. İslami Mikrofinans İle Geleneksel Mikrofinansın Karşılaştırılması

İslami Mikrofinans ile geleneksel mikrofinans arasında işleyiş ve anlayış açısından bazı farklar vardır. Ahmed (2002) makalesinde bazı farklardan bahsetmektedir. Aşağıda bu farklar açıklanacaktır.

- **Fon Kaynakları:** Faiz geliri getiren ürünlerin yerine İslami finansal ürünlerin kullanılmasının yanı sıra fon kaynaklarındaki diğer fark şudur: Geleneksel MFKlar fon kaynakları hayırseverler, hükümet ve merkez bankası iken İslami MFKlar bunların dışında ayrıca İslami vakıflardan da bağış almaktadırlar.
- **En Fakir Kesimin Finanse Edilmesi:** Geleneksel finans toplumun en fakir kesimini hedeflememektedir çünkü ileri düzeyde fakirlik içerisindeki insanların yatırımdan önce tüketim ihtiyacı vardır. Bu durum alınan kredilerin geri ödenmesini zorlaştırmaktadır. Ancak İslami MFKlar zekat ve sadaka kurumlarından faydalanarak en fakirlere geri ödemesiz fon sağlayabilirler.
- **Fonların Kullanılması:** Geleneksel MFKlar fonun bir kısmını birikim fonuna aktarmakta, müşteriye vermemektedirler. Ancak faiz toplam fon büyüklüğüne göre ödenmektedir. Bu durum ödenen efektif faiz oranını arttırmaktadır. Ek olarak, geleneksel mikrofinansta verilen kredi tüketimde harcanabilme ihtimali varken, İslami MFKlar müşteriye gerçek ekonomik aktivite karşılığı para verdikleri için bu ihtimal yoktur.
- **Sosyal Program:** Geleneksel mikrofinansta seküler yapıda bir sosyal program varken İslami mikrofinansta İslami prensiplere dayanan bir sosyal program uygulanır. İslami yaklaşımın birkaç faydası vardır. İnsanlar inanç ve ibadetin bir parçası olarak düşündükleri eğitimlere katılmaya daha istekli olabilirler. Ayrıca dini kardeşlik duygusunun yarattığı sosyal sermaye, fonların geri ödenmesi noktasında teşvik edici olabilir.
- **Kadınları Hedefleme Amacı:** Geleneksel mikrofinansta kadınların hedeflenmesinin amacı kadınları güçlendirmektir. Böylece gelir arttırıcı faaliyetlerde yatırım yaparlar. Ancak daha önce de belirtildiği üzere fonların harcanmasında erkekler söz sahibi olabilmekte ve bu durum kadın-erkek arasında anlaşmazlıklara yol açabilmektedir. İslami mikrofinans kontratlarında hem kadının hem erkeğin imzası vardır ve her ikisi de geri ödenmesinden sorumludur.

Bununla birlikte İslami mikrofinansda da çoğunlukla müşteriler kadınlardan oluşur ve bu durumun altında yatan sebepler farklıdır. Kadınlarla çalışmak daha verimli ve kolaydır çünkü fakir ailelerde genellikle erkekler işe giderken kadınlar evde kalmaktadır. Ayrıca sosyal programın bir parçası olarak öğretilen İslami ve ahlaki değerler kadınlarda topluma yayılma etkisi daha fazla olduğu düşünülmektedir çünkü çocuklar başta olmak üzere aile ve arkadaşlarına öğretmeye daha meyillidirler.

2. İslami Mikrofinans Kurumlarının Analizi

CGAP tarafından yapılan bir araştırmaya göre; Dünya genelinde 125'ten fazla İslami mikrofinans kurumu vardır. Bu kurumların müşterilerinin sayısı dünya genelinde 380.000'e ulaşmıştır. Bu sayı geleneksel mikrofinansın toplam müşterilerinin sayısının %1'inden daha azdır. İslami mikrofinans kurumlarının %80'inden fazlası üç ülkededir (Endonezya, Bangladeş, Afganistan). İlgili tablo aşağıdadır.

Tablo 1: Ülkeye Göre İslami Mikrofinans (CGAP, 2008)

Ülke	Kurum Sayısı	Kadın Oranı	Müşteri Sayısı	Toplam Kredi (\$USD)	Ortalama Kredi (\$USD)
Afghanistan	4	22	53,011	10,347,29	162
Bahrain	1	n/a	323	96,565	299
Bangladesh	2	90	111,837	34,490,490	280
Indonesia*	105	60	74,698	122,480,000	1,640
Jordan	1	80	1,481	1,619,909	1,094
Lebanon	1	50	26,000	22,500,000	865
Mali	1	12	2,812	273,298	97
Pakistan	1	40	6,069	746,904	123
West Bank and Gaza**	1	100	132	145,485	1,102
Saudi Arabia	1	86	7,000	586,667	84
Somalia	1	n/a	50	35,200	704
Sudan	3	65	9,561	1,891,819	171
Syria	1	45	2,298	1,838,047	800
Yemen	3	58	7,031	840,240	146
TOTAL	126	59	302,303	197,891,882	541

İslami mikrofinans kurumları içerisinde en çok müşterisi olan kurum tipi kar amacı gütmeyen kurumlar (NGOs) olarak karşımıza çıkmaktadır. Toplam müşterilerin yüzde 42'sine sahiptirler. Yalnızca 2 tane olmasına rağmen ticari bankalar en çok müşteriye sahip ikinci gruptur (toplamın %29'u). İlginç bir şekilde Endonezya'daki 105 kırsal banka toplam müşterilerin yalnız yüzde 25'ine denk gelirken toplam kredinin yüzde 62'sine gelmeleridir. Bu onların ortalama kredisinin oldukça yüksek olmasından kaynaklanmaktadır.

Tablo 2: Kurum Türüne Göre İslami Mikrofianns (CGAP, 2008)

Kurum Türü	Kurum Sayısı	Toplam Müşteri		Toplam Kredi		Ortalama Kredi
		#	%	US\$	%	US\$
Kooperatif	1	6,671	2	926,251	<1	132
Köy Bankası (Suriye)	1	2,298	1	1,838,047	<1	800
Kar Amacı Gütmeyen Kurulu:	14	125,793	42	41,421,580	21	303
Kırsal Banka (Endonezya)	105	74,698	25	122,475,158	62	1,640
Banka Dışı Finans Kurumu	3	4,293	1	1,893,207	<1	595
Ticari Banka	2	87,569	29	29,030,997	15	305
TOPLAM	126	305,237	100	198,090,268	100	629

2.1. Endonezya Mikrofinans Kurumlarının Performansı

Endonezya hem İslami hem de geleneksel mikrofinans kurumlarına sahip olması ile özel bir konuma sahiptir. 2006 yılı itibari ile Endonezya'da 1880 geleneksel ve 105 İslami mikrofinans kurumu bulunmaktadır. İlgili bilgiler aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 3: Endonezya Mikrofinans Kurumlarının Performansı (CGAP, 2008)

Kurum Türü	Kurum Sayısı	Ortalama	Ortalama	Riskli Portfolyo	Operasyonel	Aktif Karlılık
		Toplam Varlıklar	Toplam Kredi	(30 Gün Sonrası)	Verimlilik Oranı	
Şeriat Kırsal Bankaları	105	1.538.571	1.166.476	%8,67	20%	%1,41
Geneneksel Kırsal Bankalar	1880	1,225,797	Veri yok	%9,73	16%	%2,21

Sadece Endonezya'daki MFKlar ve İMFKlara bakarak genel çıkarımlar yapmak mümkün olmasa da bir önfikir vermektedirler. Bu göre aşağıdaki çıkarımları yapabiliriz.

- **Yüksek maliyetler:** Şeriat kırsal bankalarının operasyonel verimlilik oranının daha yüksek olması maliyetlerinin daha yüksek olduğu anlamına gelir. Bu durum şeriata uygun ürünlerin (min %70 murabaha) daha yüksek işlem maliyetine sahip olmasından kaynaklanabilir.
- **Gecikmiş ödemeler:** Şeriat ve geleneksel kırsal bankaların ikisinin de 30 gün boyunca ödenmemiş alacakları yaklaşık %9'dur. Ancak şeriat kırsal bankalarının uzun vadeli kaybına (180+ gün) bakıldığında bu oran %3,1'e düşmektedir.
- **Daha düşük getiri oranı:** %1,41'lik getiri oranı %2,21'lik getiri oranından önemli derecede azdır. Ancak bir şeriat kırsal bankasından diğerine bakıldığında geniş bir getiri oranı aralığı vardır. Dolayısıyla bir oran söylemek için henüz erkendir.

2.2. Türkiye Mikrofinans Kurumları

Türkiye'de nüfusun %18'i yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır. Türkiye'de İslami Mikrofinans Kurumu bulunmamaktadır. Ancak bir tane geleneksel mikrofinans kurumu bulunmaktadır. Bununla ilgili bilgiler aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 4: *Türkiye Grameen Mikrofinans Programı (TGMP), (Mixmarket Database, 2016)*

Bangladeş'teki MFKlarla karşılaştırıldığında ortalama bir MFKdan yaklaşık 10 kat daha büyük miktarda toplam krediye sahip olduğu ancak müşteri başına ortalama kredilerin yaklaşık beşte biri olduğu ve son olarak da riskli kredi oranının da düşük olduğu görülmektedir.

Toplam Müşteri	Toplam Varlıklar	Toplam Kredi	Ortalama Kredi	(30 Gün Sonrası)
53980	18.930.000	17.450.000	323	%7,46

3. Sonuç

Fakirlerin finansa erişimini sağlamak için ortaya çıkan mikrofinans sistemi fakirlik probleminin çözümüne katkı sağlamaktadır. Bu çalışmada öncelikle geleneksel mikrofinansın ne olduğu, nasıl işlediği ve sorunları anlatılmıştır. Sonra İslami mikrofinansın mantığı, ürünleri ve ayrıca geleneksel mikrofinans ile İslami mikrofinansın farkları anlatılmıştır. Son olarak da İslami mikrofinansın dünyada gelişimi anlatılmış ve her iki mikrofinans türünün kurumlarının bulunduğu Endonezya'daki kurumların finansal olarak performans karşılaştırması yapılmıştır.

Çalışmanın sonuçlarına göre dünyada İslami mikrofinansla olan talep ülkeden ülkeye değişmekle birlikte birçok ülkede %40 ve üzeri olduğu bulunmuştur. Endonezya'daki kurumlar karşılaştırıldığında İslami mikrofinans kurumlarının sayıca henüz çok daha az olduğu, maliyetlerinin daha yüksek olduğu ve getiri oranlarının da daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Türkiye'de ise henüz İslami mikrofinans kurumu yoktur.

Kaynakça

- AHMED, Habib (2002), "Financing Microenterprises: An Analytical Study Of Islamic Microfinance Institutions", **Islamic Economic Studies**, Vol:9 No:2 March 2002
- BANERJEE, Abhijit. and DUFLO, Esther (2012), "Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty", **PublicAffairs**
- BOIWA, W. C. & BWISA, H. (2014), "Effects of Multiple Borrowing on the Living Standards of Microfinance Clients at Kenya Women" **Finance Trust**, Trans Nzoia Region. *Developing Country Studies*,4,77-85.
- CHOWDHRY, Sajjad. (2006), "Creating an Islamic Microfinance Model – The Missing Dimension", **Dinar Standart Business Strategies for Muslim World**
- EL-KOMİ, Mohamed. & CROSON, Rachel (2013), "Experiments in Islamic Microfinance", **Journal of Economic Behavior & Organization** 95 p.252-269
- GASSNER, Michael Saleh. (2012), "Analysis of the JAK interest free loan model". Retrieved December 17, 2015.
- Grameen Bank At a Glance. (2008, March 12). Retrieved December 1, 2015, from <http://www.grameen-info.org/grameen-bank-at-a-glance/>
- Frankfurt School of Finance and Management (Bankakademie International). 2006. Access to Finance Study in Algeria, Final Report. Frankfurt: Frankfurt School of Finance and Management, July.
- HASSANAİN, Khalifa M. (2015), "Integrating Zakah, Awqaf and IMF for Poverty Alleviation: Three Models of Islamic Micro Finance", **Journal of Economic and Social Thought**, 2(3)
- KARİM, Nimrah. TARAİZİ, Michael. & REİLLE, Xavier (2008), "Islamic Microfinance: An Emerging Market Niche", **CGAP Focus Note**. No:49
- AL-MEAİTHER, Mansour & MITCHELL, Chris. (2003), "A Secure Electronic Murabaha Transaction", **16th Bled eCommerce Conference**
- RAHMAN, A.R., KAMARUDİN, M.F., SİWAR, C., ISMAİL, A.G., BAHROM, H., & KHALİD,M.M. (2013), "Zakat and Microfinance". DOI: 10.7763/IPEDR. 2013. V61. 3
- ROODMAN, David (2010), "Grameen Bank, Which Pioneered Loans For the Poor, Has Hit a Repayment Snag", Retrieved December 2, 2015, from <http://www.cgdev.org/blog/grameen-bank-which-pioneered-loans-poor-has-hit-repayment-snap>
- YUNUS, Mohammed. History. (t.y.). Retrieved December 1, 2015, from <http://www.grameen-info.org/history/>
- UNDP, (2012). Scaling up Islamic microfinance in Bangladesh through the private sector: Experience of Islami Bank Bangladesh Limited (IBBL), New York.