

Katılım Bankaları ve İslami Mikrofinans: Türkiye'deki Mevcut Durum ve Öneriler

Mücahit ÖZDEMİR*

Öz

Düşük gelir grubundaki kişiler fiziki teminat eksikliği, kredi geçmişlerinin bulunmaması, operasyonel açıdan maliyetli olmaları gibi nedenlerle İslami bankaların finansman faaliyetlerinin dışında bırakılmaktadır. Bu kişilerin de çeşitli sözleşme türleri (karz-ı hasen, müşâreke vb.) ile ihtiyaç duydukları sermayeye ulaşmalarını sağlayan İslami mikrofinans son yıllarda Bangladeş, Pakistan, Endonezya gibi ülkelerde farklı kuruluş yapıları ile yaygınlaşmaya başlamıştır. Bu kuruluşların gösterdikleri başarılar bazı İslami bankaların da mikrofinans sektörüne yönelmesini sağlamıştır. Bu çalışmada, Türkiye'deki katılım bankalarının mikrofinans ile ilişkisi dünyadaki uygulamalar ve mevcut literatür çerçevesinde ele alınmış ve katılım bankalarının hem finansal hizmetler konusundaki uzmanlığı ve sahip olduğu altyapı hem de dayandığı değerler açısından İslami mikrofinans hizmeti sunması gerektiği ortaya konulmuştur. Bu alana katılım bankalarının yönelmesinin ayrıca İslami finansın toplumun genelinde yaygınlaşmasına katkı sunacağı belirtilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *İslami Mikrofinans, Mikrofinans, Katılım Bankaları, İslami Finans, Yoksulluk.*

JEL Sınıflandırması: *G21, D53, D64, E44*

Abstract - Participation Banks and Islamic Microfinance: Current State in Turkey and Recommendations

Low-income people have been excluded from the financing activities of Islamic banks because they seem high risky due to their lack of physical collateral and credit history, and operational cost. However, Islamic microfinance, which enables these people to reach the capital that they need through various Islamic contract types (qard al-hassan, musharakah, etc.), has become widespread in different countries such as Bangladesh, Pakistan and Indonesia in recent years. The success of these institutions has led some Islamic banks to tap into the microfinance sector. In this study, the relationship between microfinance and Participation (Islamic) Banks in Turkey were discussed by examining Islamic microfinance practices in worldwide applications and the available academic literature, and the study reveals that Participation Banks can offer Islamic microfinance services effectively by considering their comprehensive financial infrastructure and the Islamic values that they are based on. Also, Participation Banks can contribute to the spread of Islamic finance throughout the different strata of the society by implementing Islamic microfinance in their operations.

Keywords: *Islamic Microfinance, Microfinance, Participation Banks, Islamic Finance, Poverty.*

JEL Classification: *G21, D53, D64, E44*

* Dr. - Sakarya Üniversitesi, İslam Ekonomisi ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezi - mucahitozdemir@sakarya.edu.tr - <https://orcid.org/0000-0002-4455-5943>

Makale Gönderim / Article Received : 19.08.2019

Makale Kabul / Article Accepted : 08.10.2019

Journal of BRSA Banking and Financial Markets
Volume: 13, Number: 2, 2019

BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar
Cilt: 13, Sayı: 2, 2019

121

1. Giriş

Modern anlamda İslami bankacılık uygulamalarının tarihi 1960'lı yıllardan itibaren başlatılmaktadır.¹ İlk dönemlerinde lokal girişimler olarak ortaya çıkan bu finansal kuruluşlar, özellikle 1970'li yıllarda yaşanan ekonomik ve siyasi gelişmeler ile dünyanın birçok ülkesine yayılmaya başlamıştır. Türkiye'de ise ilk İslami bankalar 1985 yılında "özel finans kurumları" ismi ile kurulmuştur. 2005 yılında, 5411 sayılı yeni Bankacılık Kanunu ile bu kuruluşların ismi "katılım bankası"na dönüştürülmüştür. Katılım bankaları, İslami finans alanında önemli bir tecrübe birikimi sağlamış ve İslami finansı kurumsallaştırmıştır.

Konvansiyonel bankaların işlemlerinin, İslam'da temel yasaklardan olan faiz içermesi nedeniyle birçok kişi finansal sistemin dışında kalmıştır. İslami bankalar bu kişilerin de finansmana erişmesi ve tasarruflarından kâr-zarar ortaklığına dayalı olarak gelir elde etmesini sağlamıştır. Fakat İslami bankalara yönelik yapılan önemli eleştirilerden biri bu kuruluşların, düşük gelir grubundaki insanları, yüksek risk taşıdıklarını düşünmelerinden kaynaklı olarak finansal hizmetlerinin dışında bırakmalarıdır.² Sadece kredibilitesi yüksek (yüksek gelir, güçlü teminat vb.) müşterilerin hedeflenmesi ve bu kesime finansal hizmetlerin sunulması, zengin ile yoksul arasındaki farkın daha da açılmasına neden olmaktadır. Çünkü çok geniş bir kesimden (varlıklı, yoksul, vd.) yatırım³ ya da cari hesaplar yoluyla toplanan büyük-küçük miktartlı fonlar, düşük riskli görülen görece durumu iyi olan kişilere/müesseselere kullanılmaktadır. Düşük gelirli insanlar ise teminatlarının eksikliği, operasyonel maliyetler gibi nedenlerle, fon müşterisi olabilmelerine rağmen, İslami bankaların finansman hizmetlerinin dışında tutulmaktadır.

Diğer yandan, dünyada İslami bankacılıkla benzer tarihlere başlayan ve bankaların finansal hizmetlerinin dışarısında tutulan kesime, finansal ve finans dışı yollarla destek olmayı hedefleyen mikrofinans kuruluşları (MFK), yoksulluğun azaltılması hedefine yönelmiş ve ciddi bir ilerleme göstermiştir. Türkiye'de de gelir adaletsizliğini önlemeye ve finansal anlamda mevcut olan fırsat eşitsizliğini azaltmaya yönelik dü-

1 1963 yılında Mısır'da kurulan Mit Ghamr Savings Bank (MGSB) genellikle ilk İslami banka olarak görülmekle birlikte, 1962 yılında Malezya'da kurulan ve hacca gitmek isteyenlerin tasarruflarını değerlendirmeyi amaçlayan Lembaga Tabung Haji de ilk İslami finansal kuruluşlar arasında sayılmaktadır (Abedifar, Ebrahim, Molyneux ve Tarazi, 2015). Ancak her ne kadar uluslararası literatüre taşınmamış olsa da Adapazarı'nda 1913 yılında kurulan "Adapazarı İslam Ticaret Bankası" da bu kategoride değerlendirilebilir. Bu banka ile ilgili bilgi için bakınız: Özdemir ve Aslan (2017, ss. 17-20).

2 İslami bankacılığın sosyal fonksiyonunu yerine getirmedeği ve ticari bankalar ile -bu anlamda- benzer şekilde hareket ettiğine yönelik eleştiriler için bakınız: Abdul Rahman (2007); Asutay (2007b), (2012); El-Gamal (2006)

3 Türkiye'deki uygulamada bu hesaplara "katılma hesabı" ismi verilmektedir.

şük gelir gruplarına ürünler sunan konvansiyonel MFK'lar bulunmaktadır.⁴ Fakat ana finans sektörünün içerisine mikrofinansın girememiş olması büyümelerinin ve daha fazla insana ulaşmalarının önünde engeldir.

Her ne kadar uygulamada yaygın şekilde gerçekleşmese de "ideal" İslami bankacılık ile mikrofinans temelde benzer hedeflere sahiptir.⁵ Bu hedeflerden en önemlisi gelir getirici bir faaliyette bulunmak isteyen ancak bunu yapabilmek için gereken minimum sermaye miktarına sahip olmayan kişilerin desteklenmesidir. Örneğin; ortaklığa dayalı finansman yöntemlerinden olan mudârebe, kişinin kredibilitesi yerine ortaya koyduğu emeğe ve fikre dayanmaktadır. Günümüzde uygulama sahası bulunan risk sermayesi, melek yatırımcı gibi yöntemler İslami bankacılığın asıl çıkış noktası olan ortaklığa dayalı finansman yapısına benzer uygulamalardır.

Mikrofinans faaliyetlerinin bünyesinde faiz unsurlarını barındırması, İslami prensiplere göre fon temin etmek isteyen düşük gelir grubundaki kişilerin bu kuruluşların imkanlarından uzak kalmasına neden olmuştur. İslami bankacılığın -finansal açıdan dışlayıcı konumu ve konvansiyonel MFK'ların ise faiz içermesi nedeniyle formal olarak finansman sağlayamayan düşük gelir grubundaki kişilere yönelik İslami MFK'lar zaman içinde oluşmuştur. Özellikle 2000'li yıllar sonrasında Pakistan, Bangladeş, Endonezya gibi ülkelerde farklı kurumsal yapılar (sivil toplum kuruluşu, İslami mikrofinans bankaları, kırsal bankalar vb.) altında İslami MFK'lar yaygınlaşmıştır.⁶ Ancak küresel İslami finans sektörü içindeki payı oldukça düşüktür.⁷ Bununla birlikte bünyesinde özel olarak mikrofinans hizmeti sunan sınırlı sayıda İslami banka mevcuttur.

4 Türkiye'de aktif bir şekilde mikrofinans hizmeti sunan kuruluşların en önde geleni Türkiye İsrâfi Önleme Vakfı bünyesinde faaliyet gösteren Türkiye Grameen Mikrofinans Programı (TGMP)'dir. Programda sadece kadınlar hedeflenmekte ve nakdi şekilde verilen mikrokredi tutarı üzerinden bir komisyon alınmaktadır. TGMP hakkında detaylı bilgi için bakınız: <http://tgmp.net/tr/>

5 İlk İslami bankacılık uygulamalarından kabul edilen MGSB, MFK'lar ile benzer bir dönemde başlamış ve yoksulları hedeflemiştir. Her ne kadar 1970'lerden sonra İslami bankacılığın ticarileşmesi ile birlikte bu hedeften uzaklaşmış olsa da mikrofinans ile olan ortak yönü göstermesi açısından önemlidir. Asutay, Aysan ve Karahan (2013, s. 6) bu Bankanın "Müslüman toplumların ekonomik ve sosyal kalkınma ihtiyaçları için 'optimal bir çözüm' sunduğunu" belirtmiştir. MGSB ile ilgili detaylı bilgi için bakınız: Mayer (1985) ve Orhan (2018).

6 İslam ülkelerinde finansal katılımın (*financial inclusion*) artırılmasına yönelik son yıllarda stratejik olarak adımlar atılmaktadır. Zulkhibri (2016), Müslümanların yoğunlukta yaşadığı 13 ülke üzerinde yaptığı incelemede Malezya, Endonezya, Nijerya ve Bangladeş'in finansal katılıma yönelik kapsamlı bir çerçeve ve yenilikçi yollar belirlediğini ortaya koymuştur.

7 IFDR (2018, s. 15)'de global İslami finans sektörünün kompozisyonu verilmiş ve İslami mikrofinans "Diğer İslami finans kuruluşları/yöntemleri (DİFK)" kısmına dâhil edilmiştir. Varlıklar açısından yapılan sınıflandırmaya göre İslami bankacılık %71 ile en yüksek paya sahipken, DİFK'ların toplam payı ancak %6 civarındadır. Yatırım (252 kuruluş), finansman (105 kuruluş), kiralama (66 kuruluş), murabaha (24 kuruluş) şirketlerinin ve diğer (84 kuruluş) şeklinde sınıflandırılan şirketlerin yanında 29 adet İslami MFK da bu yüzdelerle paya dâhil edilmiştir. Bu rakamlardan da anlaşılacağı üzere İslami MFK'ların toplam İslami finans sektörü içerisindeki payı oldukça düşüktür.

Türkiye’de mikrofinans ile ilgili yeterli sayıda olmasa da literatür oluşturabilecek yayınlar yapılmış ve yapılmaya devam etmektedir. Fakat bu çalışmaların büyük kısmı konvansiyonel mikrofinansı/MFK’ları incelemektedir. Bunun yanında katılım bankacılığına yönelik de artan bir ilgi bulunmakla birlikte, ortaya konulan çalışmalar genellikle bu kuruluşların finansal performanslarına ve ürünlerine yoğunlaşmaktadır. İslami mikrofinansa yönelik yayın çok azdır⁸. Bu çalışmanın amacı genelde dünyadaki İslami bankalar, özelde ise Türkiye’deki katılım bankalarının İslami mikrofinans ile ilişkisini araştırmak ve katılım bankalarına önerilerde bulunmaktır. Araştırmanın teorik açıdan literatürün oluşmasına katkı sağlaması beklenmektedir. Diğer yandan pratiğe dönük olarak, Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018) İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Programı Eylem Planı’ndaki “Katılım bankaları tarafından gerçekleştirilen sosyal amaçlı projeler finansal alana yönlendirilecektir.” (Kalkınma Bakanlığı, 2014, s. 38) hedefine destek olması umulmaktadır.

Bu amaçlar çerçevesinde ilk olarak hem konvansiyonel hem de İslami bankaların düşük gelirlilere yönelik mikrofinans faaliyetleri incelenmektedir. Sonrasında katılım bankalarının mevcut durumda İslami mikrofinansla ilişkileri nicel veriler ve katılım bankası personelleri ile yapılan görüşme üzerinden ele alınmaktadır. Son olarak ise katılım bankalarının neden İslami mikrofinans yapması gerektiği farklı açılardan tartışılmakta ve öneriler sunulmaktadır.

2. Konvansiyonel Bankacılık ve Mikrofinans

Ticari bankalar; hane halkından, şirketlerden, kamudan ya da diğer gerçek/tüzel kişilerden sabit bir faiz garantisi ile sağladıkları mevduatı kredi olarak müşterilere plase eden kâr amaçlı finansal kuruluşlardır. Bankalar, ellerindeki kaynakları kredi olarak kullanırken oldukça seçici davranmaktadır. Kredi verirken elde edeceği faiz getirisinin yanında müşterinin kredi geçmişi ve ödemelerini ayrıntılı bir şekilde ince-

8 Türkiye’de İslami mikrofinans ile ilgili, son yıllarda artmakla birlikte, sınırlı sayıda akademik çalışma mevcuttur. Parlakkaya ve Çürük (2015) İslami mikrofinans ile ilgili dünya literatürüne ve Türkiye’deki yoksullukla mücadele yöntemlerine değinip genel bir çerçeve içerisinde model önerisinde bulunmuştur. Bahçe ve Gümüş (2016) ise İslami mikrofinansa ilişkin yüzeysel değerlendirmeler içeren bir çalışma yapmıştır. Abunnaja (2016) katılım bankalarına yönelik kâr amacı gütmeyen bir İslami mikrofinans modeli önermiş ve fon kaynakları ile finansman yöntemlerinin neler olabileceğini incelemiştir. Modele zekât ve vakıfı da entegre ederek, Türkiye’de yoksulluğun azaltılmasında katılım bankalarının etkisinin artacağını belirtmiştir. Tokmakçioğlu (2017) tarafından katılım bankalarında İslami mikrofinansın uygulanmasına yönelik, bir katılım bankasının mevcut bilanço ve gelir tablosu üzerinden murabahaya dayalı olarak hesaplama yapılmış ve kâra pozitif katkı yapacağı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada kurulan model hâlihazırdaki murabaha ürününün sadece hedef kitlesinin mikro segment ile değiştirilmesine ve genel bir varsayım dayanmaktadır. Özdemir ve Özdemir (2017) ise 2015 yılında kurulan Vakıf Katılım Bankası’nı, tarihî para vakıfları çerçevesinde inceledikleri çalışmalarında, bu bankanın sosyal ve tarihi misyonunun İslami mikrofinans yoluyla gerçekleştirilmesi gerektiği sonucuna ulaşmıştır. Son olarak Özdemir ve Savaşan (2017) Bangladeş İslam Bankası’nın mikrofinans programını incelemiş ve bu örnek üzerinden Türkiye’deki katılım bankalarına yönelik önerilerde bulunmuştur.

lemekte ve müşterinin kredibilitesi ve teminat yapısını dikkate alarak finansman sağlamaktadır. Bankalar açısından en önemli husus, vade sonlarında kredi taksitlerinin ödenip ödenmediğidir.

Bankalar için en çok tercih edilen müşteri profili krediyi geri ödeyebilecek güce ve teminata sahip olanlardır. Bunun bir sonucu olarak; teminatı olmayan, kredi geçmişi de bulunmayan ve birçok belirsizlik içeren yoksullara kredi vermek yerine, varlıklı kişi/kurumlara yönelirler. Kredi temini ile yapılacak olan işin riskini paylaşmadığı ve bununla ilgilenmedikleri için de yoksullar bankadan finansman sağlama şansına sahip değillerdir (Chapra, 1991, s. 18). Gelişmiş, gelişmekte ve özellikle az gelişmiş ülkelerdeki bankalar hâlâ yoksul müşterileri göz ardı etmektedir. Çünkü teminatlarının bulunmaması onları daha riskli yapmakta ve bankalar yoksul müşterilerin kredileri geri ödemede az bir sorumluluk hissedeceklerinden korkmaktadır (Feroz ve Goud, 2009, s. 77).

Mikrofinans uygulamalarında ise hedef müşteri formel finans sistemine dâhil olmayan, düşük gelir grubundaki kişilerden oluşmaktadır. Bu yöntem ile yoksullar da finansman sağlayarak fırsat elde etmiş ve ayrıca zorunlu/gönüllü tasarruf ile bir bilinç kazanmış olmaktadır. MFK'lar, ticari bankalardan birçok açıdan farklılık göstermekte ve mikrofinansın kurucusu olarak sayılan Muhammed Yunus'un dediği gibi "bankalar ne yapıyorsa tam tersini" yapan bir model ile faaliyetlerini sürdürmektedir (Yunus, 2009). MFK'lar ile konvansiyonel bankalar arasındaki farklar Tablo 1'de özetlenmiştir.

Tablo 1: Konvansiyonel Bankalar ile MFK'lar Arasındaki Farklar

Konvansiyonel Bankalar	MFK'lar
Kâr maksimizasyonunu amaçlayan kuruluşlardır.	Çoğunlukla kâr amaçlı olmayan, yoksulluğu azaltmayı amaçlayan devlet/devlet dışı organizasyonlardır.
Ekonomideki tasarruf sahipleri ile yatırımcılar arasında "finansal aracılık" görevi yaparlar.	Dışarıdan (donörler, bazen müşteri tasarrufları) temin edilen fonlar yoksullara aktarılır. Finansal aracılığın yanında "sosyal aracılık" da yapılır.
Fon kaynaklarının büyük kısmını müşterilerin mevduatı oluşturur.	Fon kaynaklarının büyük kısmı donörlerin bağışları, üyelerin zorunlu/gönüllü tasarruflarıdır.
Sosyal/eğitim ile ilgili programları içermez.	Sosyal/eğitim ile ilgili programları içerir.
Finansman elde etmek için fiziksel teminat gerekir.	Fiziksel teminatın yerini -genellikle grup sistemi ile- sosyal teminat alır.
Kredi ödenmediğinde hukuki süreç başlatılır.	Kredi ödenmediğinde diğer üyelerin/kefilin ödemesi istenir. Bu da mümkün değilse sistemden çıkarılırlar ve bir daha finansman sağlanmaz. Hukuki bir süreç çoğunlukla işletilmez.
Müşteriler göreceli olarak zenginlerdir.	Müşteriler düşük gelir grubundaki kişilerdir.
Müşteriler bankaya gelir.	MFK'lar çoğunlukla müşterilere gider.
Kredi temini sonrasında müşterinin bankaya gelme zorunluluğu yoktur.	Haftalık/Aylık toplantılara katılım genelde zorunludur.
Kredi tutarları büyüktür.	Kredi tutarları çok küçüktür.
Anapara ve faiz genellikle sözleşmenin vadesinde ödenir. Vadeler en az 1 aylıktır.	Anapara ve faiz yıl boyunca haftalık/aylık taksitler halinde ödenir.
Müşterilerin çoğunluğu erkektir. ⁹	Müşterilerin çoğunluğu kadındır.
Kredi temin sürecinde prosedür, dokümantasyon çoktur.	Dokümantasyon azdır.
Kredinin sonuçlanması zaman alır.	Kredi tahsisi hızlıdır.

Kaynak: Ahmed (2002, s. 33)'in tablosundan yazar tarafından geliştirilmiştir.

Çoğu konvansiyonel bankanın organizasyon yapısı bireysel çiftçilere ya da küçük üreticilere düşük tutarlı kredi vermeye uygun değildir. Küçük krediler bu bankalar

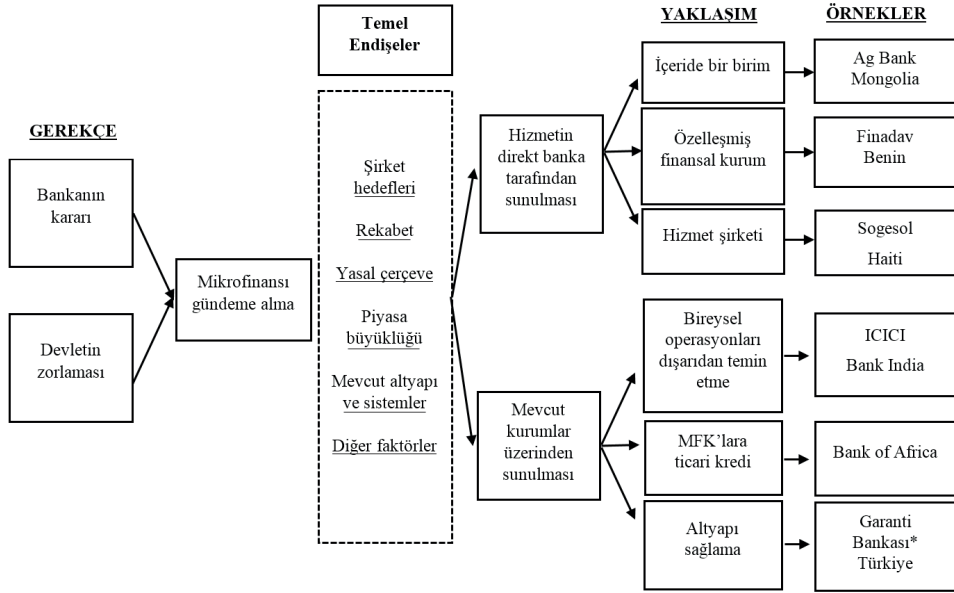
9 Kadınların banka hesabına sahip olma konusundaki durumu yıllar içinde pozitif bir ivme göstermekle birlikte hâlâ erkeklerin gerisindedir. Demirci-Kunt, Klapper, Singer, Ansar ve Hess (2018)'in hazırladıkları rapora göre erkeklerin %72'si banka hesabına sahipken, kadınlarda aynı oran %65'tir. Mikrofinansla ise tersine bir durum söz konusudur. Örneğin en önde gelen MFK'lardan Grameen Bank'ın müşterilerinin %97'sini kadınlar oluşturmaktadır (<http://www.grameen.com/introduction/>, erişim tarihi: 03.10.2019).

için kârlı olmamakla birlikte bunları yönetmek büyük kredilere göre daha maliyetlidir (Shahinpoor, 2009, s. 1003). Maliyetin yanında ticari bankaların çalışanları yoksul müşterileri bulmada ve onlara ulaşmakta da zorluk çekmektedir. Yoksul insanlar bankaya başvurmamakta, bu nedenle banka çalışanlarının onların yanına gitmesi gerekmektedir. Bu maliyetli durum bankaları mikrofinanstan uzak tutmaktadır (Shahinpoor, 2009, s. 1003). Ayrıca, kısa vadeli ve küçük tutarlardaki mikrokredilerin taşıdıkları yüksek risk ve yoksulların kendi kabiliyet eksikliklerinden dolayı fakir durumda olduklarına yönelik yaygın düşünce ticari bankaların mikrofinans sektörüne girmemesindeki diğer sebeplerdir (Ferro, 2005, s. 4).

Tüm bunlarla birlikte son yıllarda mikrofinansa olan ilginin artmasıyla birlikte ticari bankalar da bu alana yönelmeye başlamıştır. Birçok ticari banka, Citigroup, Deutsche Bank ve HSBC gibi büyük uluslararası bankalar da mikrofinans hizmeti sunmaya başlamıştır (Hermes, Lensink ve Meesters, 2011, s. 939). Ticari kuruluşlar tarafından sunulan hizmetlerin çoğunluğu grup oluşturmaya dayalı finansman yerine bireysel kredilerdir (Ahmed, 2013, s. 205). 1990'lı yıllardan itibaren ticari bankaların mikrofinansa ilgi göstermesinin önemli bir sebebi piyasada mevcut bireysel müşterilere yönelik artan rekabet, kâr marjlarında bunun bir sonucu olarak ortaya çıkan daralma ve bu problemlerin çözümü olarak müşteri sayısında artışla birlikte yeni pazarlar bulma hedefleri gösterilebilir (Isern ve Porteous, 2005, s. 2).

Ticari bankaların mikrofinansa girme süreci ve yöntemleri Şekil 1'de özetlenmiştir.

Şekil 1: Ticari Bankaların Mikrofinans Hizmeti Sunumundaki Karar Ağacı



Kaynak: Isern ve Porteous (2005, s. 3)'ün çalışmasından yazar tarafından oluşturulmuştur.

*Garanti bankası tarafından TGMP'ye altyapı hizmeti desteği verilmektedir.

Şekil 1'e göre mikrofinans sektörüne ticari bankaların girmesinde iki etmen ya bir arada ya da ayrı ayrı etkili olmuştur. Bu etmenlerden ilki, yukarıda da açıklandığı gibi özellikle rekabetin artması, yeni pazar arayışları ile kâr marjlarını genişletme hedefleri çerçevesinde kendi tercihleridir. Bununla birlikte bazı ülkelerde (Filipinler, Nepal, Hindistan, Pakistan, Tayland, vd.) devlet tarafından bankaların mikrofinans hizmeti sunması da istenmiştir (Goodwin-Groen, 1998, s. 12). Mikrofinans sektörüne nasıl girileceği konusunda karar sürecinde şu hususlar dikkate alınmaktadır: Şirket hedefleri, rekabet, yasal çerçeve, piyasa büyüklüğü, mevcut altyapı ile sistemler ve diğer faktörler. Bu hususlar değerlendirilerek mikrofinans hizmetinin sunulmasında iki yöntem izlenmiştir. Birinci yöntemde banka direkt mikrofinans sektörüne dâhil olmaktadır. Bunu, kendi iç sistemlerinde bir birim, özelleşmiş bir finansal kurum ya da hizmet şirketi üzerinden yapabilmektedir. Diğer taraftan banka, direkt işin içerisinde bulunmamayı tercih edebilir. Bu durumda ise bireysel operasyonları dışarıdan alarak (*outsorce*), MFK'lara faaliyetleri için ticari kredi temin ederek veyahut da altyapı ve sistem sağlayarak mikrofinans piyasasında faaliyet göstermektedirler.

Bankanın kendi içinde bir yapı kurmadan mevcut MFK'lara dışarıdan destek ver-

mesi, herhangi organizasyonel bir değişlik yapmalarını ve mevcut çalışanlar üzerinde ekstra bir iş yükü oluşmasını engellemektedir. Bu model, pozitif durumların yanında bazı sorunları da içerisinde barındırabilmektedir. Mikrokredi işlemlerinin bizzat banka tarafından takip edilemiyor olması, uygulamalardan kaynaklanacak sorunların bankanın imajına negatif etki etmesine neden olabilecektir (Çak, 2007). Ayrıca, bünyelerinde mikrofinans birimi bulunduran bazı ticari bankalarda bu birimi yönetmek oldukça zor bir iş olabilmektedir. Çünkü mikrofinans hâlâ gerçek bir finans işi olarak görülmeyebilmektedir. Daha da ileri olarak bazen bu birimlere atanmak bazı bankalarda tenzili rütbe olarak bile anlaşılabilir (Robinson, 2001, s. 77).

Ticari bankaların mikrofinans sunmak için seçtiği müşteri kitlesi ile kâr amacı gütmeyen -genellikle sivil toplum kuruluşu (STK) yapısında faaliyet gösteren- MFK'lar arasında genellikle farklılık bulunmaktadır. STK'lar tarafından sunulan mikrofinansmanda çoğunlukla yoksulluk sınırının altında olan, sosyal açıdan da desteklenme ihtiyacı duyan insanlar hedeflenirken, ticari bankalar yoksulluk sınırının en üst segmentine, finansal hizmetler hakkında görece farkındalık sahibi kesime yönelmektedir (Öner, Okan, Gökten ve Aypek, 2008, s. 72).

Ticari bankaların mevcut durumda, mikrofinans sağlayan diğer kurumlardan (STK gibi) bazı noktalarda önemli rekabet avantajları bulunmaktadır: Marka isimlerinin birçok kişi tarafından bilinmesi, mevcut altyapı ve sistemlerinin oldukça gelişmiş olması ve sermayeye erişim kolaylıkları (Isern ve Porteous, 2005, s. 1). Bunların yanında; dağıtım kanallarının (ATM, mobil bankacılık gibi) birçok noktaya ulaşmış olması, oturmuş muhasebe sistemleri, sağlam yasal altyapısı, kredi ve takibi konusundaki uzman kadro, şube ağı (özellikle kamu bankalarının birçok küçük şehirlerde bile şubelerinin bulunması), ürün çeşitliliği bankaların MFK'lar karşısındaki muhtemel üstünlükleri olarak gösterilebilir.

3. İslami Bankacılık ve Mikrofinans

Yukarıda bahsedildiği üzere ticari bankalar kendi bünyelerinde müstakil olarak ya da konvansiyonel MFK'lara fon ya da altyapı desteği sunarak mikrofinans sektörüne dâhil olabilmektedir. Benzer durum dünyadaki İslami bankalar için de geçerli olmakla birlikte, faizsizlik prensibine uygun bir şekilde bu hizmetler sunulmaktadır.¹⁰ Yine

¹⁰ Konvansiyonel mikrofinans ile İslami mikrofinans arasındaki temel fark "faizsizlik prensibi" olmakla birlikte bunun yanında operasyonel, amaçsal vd. yönlerden de farklılıklar bulunmaktadır. İki kuruluş yapısının kıyaslanması için bakınız: Obaidullah (2008, ss. 10-12) ve Ahmed (2002, s. 41).

konvansiyonel bankalar ile benzer olarak, İslami bankalar da mikrofinansla hitap edilen kesimi riskli¹¹ ve operasyonel açıdan maliyetli görmekte ve bu nedenle sınırlı sayıda İslami banka İslami mikrofinansı benimsemektedir. Tablo 2’de farklı ülke örneklerinden İslami mikrofinans faaliyetinde bulunan İslami bankalar hakkında bilgi verilmektedir.

Tablo 2: İslami Banka Bünyesindeki İslami Mikrofinans Programlarına Örnekler

İslami Banka	Ülke	Başlangıç	Tür	Açıklama
Bank of Khartoum	Sudan	2012	Banka İştiraki Şirket	IRADA Islamic Microfinance tarafından ve Bank of Khartoum’un şubeleri kullanılarak toplumun farklı kesimlerine (çiftçiler, öğrenciler, vb.) mikrofinans hizmeti sunulmaktadır. Murabaha, mudârebe ve selem şeklinde destek sağlanan projeler mevcuttur.
Salaam Somali Bank	Somali	2016	Ürün	<i>Kalkaal</i> (Somali dilinde ‘yardım’) isimli bir ürün olarak banka bünyesinde sunulmakta ve kadınlar ile gençleri hedeflemektedir. Sadece finansal açıdan değil kapasite geliştirilmesi noktasında da mikrogirişimcileri desteklemekte ve özellikle bu noktada STK’lar ile iş birliklerine açık olduklarını belirtmektedirler.
İslami Bank Bangladesh Ltd. ¹²	Bangladeş	1995	Müstakil Program	İslami banka bünyesinde <i>Rural Development Scheme</i> ismi ile kırsal kesimdekileri desteklemeyi amaçlayan program uzun yıllardır sürdürülmektedir. Murabaha ve müşâreke yöntemleri ile finansman sağlanmaktadır. 2012 yılında kentlerdeki yoksulları kapsamayı amaçlayan <i>Urban Poor Development Scheme</i> isimli başka bir program daha başlatılmıştır.
Bank Keshavarzi	İran	2000	Müstakil Program	Sosyal sorumluluk projesi olarak Banka, bünyesinde çok farklı kesimlere ve ihtiyaçlara yönelik İslami mikrofinans programları gerçekleştirmektedir. Kadınların finansal olarak desteklenmesi için çeşitli isimlerde (Hz. Zeynep, Hz. Fatıma) programlar başlatılmıştır. Hapisten yeni çıkmış olan mahkûmların hayata tutunmalarını sağlamak için de oluşturdukları müstakil bir mikrofinans programları vardır.
Tadhamon Islamic Bank	Yemen	2006	Banka İştiraki Şirket	Tadhamon Microfinance isimli şirket üzerinden ve bankanın şubeleri kullanılarak murabahaya dayalı olarak İslami mikrofinans hizmeti sunulmaktadır. Çiftçiler, yeni mezunlar, arıcılık yapanlar gibi farklı kesimler desteklenmektedir.
MGSB ¹³	Mısır	1963	Tüm Bankacılık Faaliyetleri	1963-1967 yılları arasında küçük bir bölgede düşük gelirli kişileri hedefleyip onlara hem tasarruf hem de finansman ürünleri sunmuştur. Tüm faaliyetleri bu kesimi hedeflemiştir.

Kaynak: İlgili İslami bankaların internet sitelerinden¹⁴ ve faaliyet raporlarından yazar tarafından derlenmiştir.

11 Mohd Nor ve diğerleri (2016), Malezya’daki İslami banka müşterileri ve üst yöneticilerine yönelik yaptıkları çalışmada müşterilerin, mikrofinans yoluyla İslami bankaların sosyal bankacılık misyonlarını yerine getirmeleri gerektiği konusunda güçlü bir kanaatleri olduğunu ortaya koymuştur. Bununla birlikte İslami banka yöneticilerinin %81,8’i de sosyal bankacılık yapmaları açısından müşterilerle hemfikirken, bunun mikrofinans yoluyla başarılması noktasında, düşük gelirli kişilerin yüksek “risk” taşıdığını düşünmelerinden dolayı şüpheli ve çekinceli oldukları görülmüştür.

12 IBBL’nin İslami mikrofinans programı ile ilgili detaylı bilgi için bakınız: Özdemir ve Savaşan (2017)

13 1963-1967 yılları arasında Mısır’da faaliyet göstermiş olan MGSB’nin mikrofinans açısından önemi, faaliyetlerinin, kurulduğu bölgedeki fakir insanların küçük tasarruflarını toplayıp bunları kullanarak elde ettiği kârı yine hesap sahiplerine dağıtmaya dayalı olmasıdır. Bu açıdan bir MFK olarak örnek gösterilebilir. Sultan (2012, s. 49), MGSB ile günümüz MFK’ları arasındaki benzerlikleri şu şekilde özetlemektedir: i) Kırsal kesimdeki insanların kendi kendilerine yetebilir hâle gelmelerini sağlamak, ii) ihtiyaç duydukları teknik ve işletme ile ilgili konularda bilgilendirmek ve destek vermek, iii) normal bankalar tarafından hizmet verilmeyen en yoksullara küçük finansmanlar sağlamak, iv) verilen kredilerin geri ödenmesi için toplum baskısını kullanmak.

14 Bank of Khartoum mikrofinans programı için: <https://bankofkhartoum.com/sudan/microfinance/>, Salaam Somali Bank mikrofinans programı için: <http://www.salaamsombank.com/pages.php?id=14>, IBBL İslami mikrofinans prog-

İslami bankaların mikrofinans hizmeti sunmak için yaklaşımları hem müstakil olarak ilgili bankanın stratejik hedeflerine, amaçlarına hem de faaliyet gösterdikleri ülkenin iktisadi, hukuki ve kültürel zeminine göre değişmektedir. IBBL örneğinde olduğu gibi uzun süreli olarak bankanın operasyonel süreçlerinin doğal bir parçası olabildiği gibi Salaam Somali Bank'taki şekliyle bir ürün olarak da sunulabilmektedir. Diğer yandan bankanın direkt operasyonel yapısı içerisinde değil ancak kendisinin kurduğu bir iştirak/şirket üzerinden de mikrofinans faaliyeti sürdürülebilmektedir. Yemen'deki Tadhamon Islamic Bank ve Sudan'daki Bank of Khartoum bunlara verilebilecek örneklerdir. Hitap ettikleri kitle ve program çeşitliliği açısından farklı bir uygulama olan İran'daki Bank Keshavarzi, birçok farklı ihtiyaçları karşılayan mikrofinans programları tesis etmiştir. İslami bankaların neredeyse tümü sundukları bu hizmetleri ticari bir faaliyetten ziyade bir "sosyal sorumluluk" görevi olarak görmektedir. Modern anlamda ilk İslami banka olarak gösterilen ve kısa bir süre faaliyette bulunabilmiş olan Mısır'daki MGSB da her ne kadar kendisine İslami banka ismi vermese ve faaliyet gösterdiği zamanlarda mikrokredi/mikrofinans kavramları ortaya çıkmamış olsa da faaliyet alanı olarak MFK'larla aynı işlevi görmüştür. Bu anlamda müstakil olarak faaliyetlerini bu alana yoğunlaştırmış, mikrofinans yapan İslami banka kategorisinde kendisine yer verilebilir.

Ticari İslami bankaların dışında kendilerine özel bir görev atfedilen bankacılık yapılarına benzer İslami MFK'lar da bulunmaktadır. İslami mikrofinansla yaygın şekilde benimsenen bu modellere örnek olarak yerel/kırsal bankalar (*rural bank*) verilebilir. Endonezya'da başarılı bir şekilde faaliyette bulunan, isimleri kırsal banka anlamına gelen *Bank Pembiayaan Rakyat Syariah* (BPRS)'lar en önde gelen kırsal bankalardır¹⁵. Diğer yandan Pakistan'da, kendilerine özel mevzuat geliştirilmiş olan İslami

ramı için: <https://www.islamibankbd.com/rds/>, Tadhamon İslami mikrofinans programı için: <http://www.microtiib.com/en>, Bank Keshavarzi İslami mikrofinans programı için: <https://www.bki.ir/en/About-US/Social-Responsibilities>,. Sitelere erişim tarihi: 14.08.2019

- 15 Endonezya, mikrofinans alanında önemli bir başarı örneği olarak gösterilmektedir (Robinson, 2001, ss. 33–34). Endonezya'da birçok farklı MFK modelleri bulunmaktadır ve bunların arasında en bilinenleri BPR (konvansiyonel kırsal bankalar), İslami kooperatifler (BMT), BPRS (İslami kırsal bankalar), konvansiyonel bankaların mikrofinans programlarıdır (Masyita ve Ahmed, 2013, s. 42). İslami mikrofinansın yaygınlaşmasında BPRS'ler ve BMT'ler önemli bir rol oynamaktadır. BPRS'lerin temelleri 1990'lı yılların başında yapılan düzenlemeler ile atılmıştır (Ahmed, 2013, s. 218). Temel amacı yoksulların girişimci hâle gelmeleri için onları desteklemek olan BPRS'lerin sahipleri genellikle şahıslar, İslami vakıflar, şirketler gibi özel kişi/kurumlar olmakla birlikte bazen yerel yönetimler de ortaklar arasında bulunabilmektedir (Seibel ve Dwi Agung, 2006, s. 13). Merkez Bankası tarafından denetlenen BPRS'ler normal bankalar gibi çeşitli şekillerde mevduat kabul etme yetkisine sahiptir. BPRS'ler üyelerini, özelliklerine göre iki farklı gruba ayırmakta ve finansman metotlarını buna göre belirlemektedir (Seibel, 2010, s. 27). Birinci gruptakiler mevcut bir işe sahip ve en az iki yıldır faaliyetlerini başarılı şekilde sürdürenlerdir. Bu gruptakilerin geçmişe dönük başarılı kayıtları olduğu için kâr paylaşımı içeren murabaha, müşâreke, mudârebeye dayalı finansman ürünleri sunulmaktadır. İkinci gruptakiler ise daha önce herhangi bir iş tecrübesi, kaydı olmayan yeni müşterilerdir. Bu kesim azınlıktadır ve riskli görüldükleri için daha basit ürünlerden olan ve herhangi bir kâr paylaşımı olmayan karz-ı hasen ile desteklenmektedir. Finansman alanların bunları tüketimde değil gelir getirecek aktivitelerde kullanmaları istenmektedir.

mikrofinans bankaları bulunmaktadır. İslami mikrofinans hizmeti sunacak finansal kuruluşlar için Pakistan Merkez Bankası tarafından 2006 yılında kapsamlı bir kılavuz yayımlanmıştır. Buna göre İslami mikrofinansın dört kurumsal modelden (İslami Mikrofinans Bankaları, İslami Bankalar Bünyesinde İslami Mikrofinans Hizmetleri, Konvansiyonel Bankalar Bünyesinde İslami Mikrofinans Hizmetleri ve Konvansiyonel Mikrofinans Bankaları Bünyesinde İslami Mikrofinans Hizmetleri) biri ile sunulması ve bunlara ilişkin standartlar belirlenmiştir (State Bank of Pakistan, 2007). Oldukça kapsayıcı olan bu kılavuz başka ülkelere örnek teşkil edebilecek mahiyette ve dikkat çekicidir.

4. Türkiye’deki Katılım Bankalarının İslami Mikrofinans ile İlişkisi: Mevcut Durum ve Öneriler

a. Mevcut Durum

Katılım bankalarının mevcut durumdaki finansman faaliyetlerinde dünyadaki uygulamalarla benzer şekilde bir mikrofinans hizmeti sunup sunmadığını ortaya koymak için iki veriye bakılması gerekmektedir. Bunlardan ilki Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu (BDDK) tarafından aylık olarak kamuoyu ile de paylaşılan, katılım bankalarının tümünün ilgili verilerini içeren konsolide rakamlardır. İlk olarak bu finansal veriler üzerinden nicel analiz yapılmıştır. Sonrasında ise tam olarak mevcut uygulamaların anlaşılması için katılım bankalarının genel müdürlükteki mikro segmente yönelik kredilerden sorumlu ilgili birimlerde çalışan birer yetkiliyle görüşülmüştür. Yapılan bu görüşmelerde tüm katılım bankalarının birbirleriyle karşılaştırılabilmesini sağlamak amacıyla katılımcılara aynı sorular yöneltilmiştir. Bu şekilde, sektörde bulunan beş katılım bankasından¹⁶ elde edilen cevaplar üzerinden katılım bankalarının mikro segmente yönelik mevcut kredileri incelenmiştir.

i. Katılım Bankalarının Finansal Verileri Üzerinden İnceleme

Türkiye’de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) segmentine yönelik son yıllarda bankacılık sektörünün özel bir ilgi gösterdiği görülmektedir. Birçok banka KOBİ’lere özel finansman ürünleri geliştirmektedir. Reel ekonominin en önemli dinamiklerinden olan bu segmente yönelik bankalar arasında ciddi bir rekabet mevcuttur. Katılım bankaları da kuruldukları ilk günden bu yana KOBİ’leri hedeflemektedir. Çalışma prensipleri açısından da bu hedef oldukça makuldür. Reel ekonomiyi destek-

¹⁶ Türkiye’nin altıncı katılım bankası olan Emlak Katılım Bankası, 2019 yılının başında kurulmuştur; bu nedenle çalışmaya dâhil edilmemiştir.

lemeyi hedefleyen ve ölçek olarak diğer konvansiyonel bankalarla rekabet edebilecek durumda olmayan katılım bankalarının KOBİ'lerle yakın iş birliği içerisinde bulunması normal bir durum olmuştur.

Türkiye'de KOBİ'ler ekonominin önemli dinamiklerinden biridir. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan 2014 yılına ilişkin verilere göre, toplam girişim sayısının %99,8'ini, istihdamın %73,5'ini, maaş ve ücretlerin %54,1'ini, cironun %62,0'sini, ihracatın %56,4'ünü, ithalatın ise %37,8'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır (TÜİK, 2016). 2018 yılında yapılan düzenleme ile KOBİ tanımı değiştirilmiş (KOSGEB, 2018) ve KOBİ'ler Mikro, Küçük ve Orta ölçekli olmak üzere üç sınıfa ayrılmıştır (Tablo 3). Çalışmanın konusunu oluşturan Mikro Ölçekli KOBİ'ler yapılan yeni tanıma göre çalışan personel sayısı 10'dan, yıllık net satış hasılatı ya da yıllık net mali bilançosu 3 milyon TL'den az olan şirketlerdir.

Tablo 3: Türkiye'deki KOBİ Tanımı

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL
Yıllık Mali Bilançosu	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL

Kaynak: KOBİ Bilgi Sitesi, <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/layout>, Erişim Tarihi: 15.08.2019

2018 yılsonu itibariyle katılım bankaları tarafından kullanılan toplam 112,5 milyar TL'lik kredinin 40,3 milyar TL'sini (%36) KOBİ kredileri oluşturmaktadır. 2006-2018 yılları arasında KOBİ kredilerinin yıllık bileşik ortalama büyüme oranı (CAGR), toplam kredilerle benzer şekilde (%23,1) %21,5 olmuştur¹⁷. 2018 yılsonu itibariyle toplam KOBİ müşteri sayısı (nakdi, gayri nakdi toplam) 85 bine ulaşmıştır¹⁸ (Tablo 4). KOBİ kredilerinin geri ödenme performansları incelendiğinde 2018 yılsonu itibariyle takibe dönüşen kredi oranı ekonomideki yavaşlama ile birlikte yükselmiş ve %7,6 olarak gerçekleşmiştir.

17 Her ilgili yılda gerçekleşen büyüme rakamları farklı olmakla birlikte, CAGR bize düzenli büyüme varsayımı altında yılda ortalama ne kadar büyüme gerçekleştiğini göstermektedir.

18 2006-2018 yıllarında müşteri sayılarındaki CAGR ise %6,5'tir.

Tablo 4: Katılım Bankalarının KOBİ'lere Kullandırdığı Nakdi Krediler (12/2018, ml. TL)

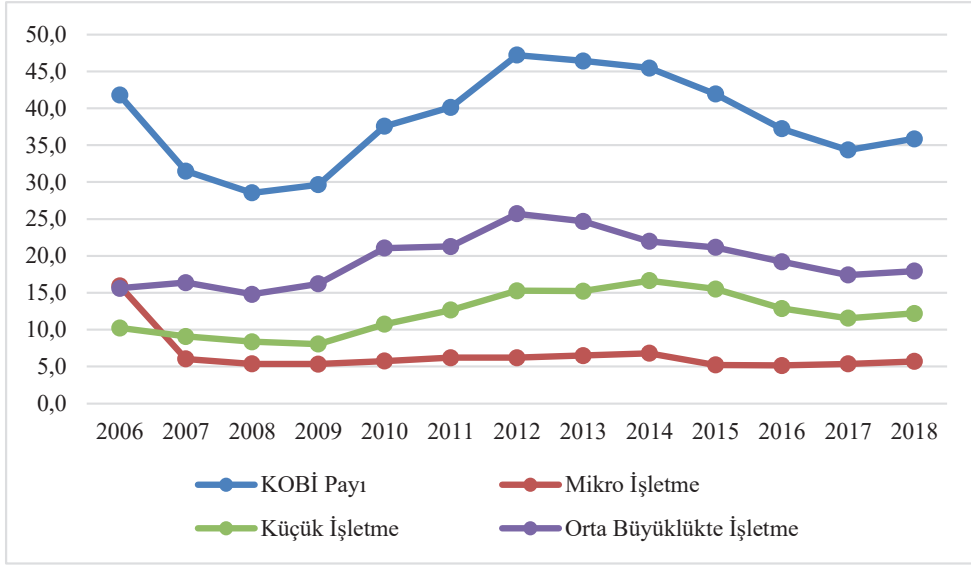
Yıl	Toplam Krediler	KOBİ Kredi Tutarı	KOBİ Kredilerinin Payı (%)	Takibe Dönüşüm Oranı	Müşteri Sayısı (Kişi)
2006	9.323	3.896	%42	%2,01	39.841
2007	14.072	4.432	%31	%3,27	42.425
2008	17.641	5.036	%29	%6,11	41.767
2009	23.641	7.008	%30	%6,70	55.050
2010	30.823	11.577	%38	%4,50	70.705
2011	38.538	15.472	%40	%3,30	87.287
2012	47.961	22.644	%47	%3,27	105.455
2013	62.029	28.793	%46	%3,50	112.501
2014	64.065	29.120	%45	%5,15	123.539
2015	72.038	30.201	%42	%6,99	123.377
2016	75.896	28.262	%37	%6,54	92.480
2017	97.615	33.526	%34	%5,56	88.384
2018	112.475	40.328	%36	%7,59	85.282

Kaynak: BDDK Türk Bankacılık Sektörü İnteraktif Aylık Bülten verilerinden yazar tarafından oluşturulmuştur. <http://www.bddk.org.tr/BultenAylık>, Erişim Tarihi: 15.08.2019

KOBİ'ler içerisinde sınıflandırılan mikro işletmeler çalışmamızın asıl ilgi alanını oluşturmaktadır. 2018 yılsonu itibariyle katılım bankaları tarafından kullanılan toplam nakdi krediler içerisinde KOBİ'lerin toplam payı %36, orta büyüklükteki işletmelerin %18, küçük işletmelerin %12, mikro işletmelerin ise %6'dır (Grafik 1). Mikro işletmelerin payı 2007 yılından bu yana istikrarlı bir seyir izlemektedir¹⁹.

¹⁹ KOBİ kredilerinin kendi içindeki payına baktığımızda ise mikro işletmelerin payının 2015 yılına kadar düzenli olarak azaldığı, ancak bu yıldan sonra hafif bir yükselişle 2018 yılında %16'ya yükseldiği görülmektedir. Orta ve küçük büyüklükteki işletmelerin payları ise sırasıyla %51 ve %34'tür.

Grafik 1: Toplam Krediler İçerisindeki Paylar (Katılım Bankaları Verileri, %)



Kaynak: BDDK Türk Bankacılık Sektörü İnteraktif Aylık Bülten verilerinden yazar tarafından oluşturulmuştur.

KOBİ alt segmentlerini kredi verilen müşteri sayıları açısından değerlendirdiğimizde 2018 yılsonu itibariyle mikro işletme 30.700, küçük işletme 37.257 ve orta büyüklükte işletme 17.325 adettir. 2006-2018 yılları arasında küçük işletme sayısı %13,8 ve orta büyüklükte işletme sayısı da %15,2 yıllık ortalama büyüme gerçekleştirmiştir (Tablo 5). Mikro işletme sayısında ise oldukça düşük bir yıllık ortalama büyüme (%0,8) görülmektedir. Kredilerin takibe dönüşüm oranlarında 2013-2015 yılları arasında tüm KOBİ segmentlerinde büyük bir bozulma gerçekleşmiştir. Bu durumun arkasında ekonomideki yavaşlamanın yanında o dönemde faaliyet gösteren sektördeki bir katılım bankasındaki durumdan kaynaklanmıştır. İlgili dönemde hem yurt içinde hem de yurt dışında yaşanan olumsuz gelişmeler, özellikle mikro işletmeler üzerinde negatif bir etki yapmıştır. 2015 yılı sonrasında ise mikro işletmelerin aktif kalitesinde ciddi bir toparlanma görülürken, aynı durum küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için söz konusu değildir. Mikro işletmelerin 2018 yılsonunda takipteki kredi oranları %5,73 olarak gerçekleşmişken, aynı dönem de küçük işletmelere verilen kredilerin %9,79'u, orta büyüklükteki işletmelerin ise kredilerinin %7,29'u takibe dönüşmüştür.

Tablo 5: KOBİ Alt Segmentleri Karşılaştırması

	Müşteri Sayısı (adet)			Takipteki Kredi Oranı			Müşteri Başı Kredi Tutarı (TL)		
	mikro	küçük	orta	mikro	küçük	orta	mikro	küçük	orta
2006	28.022	7.910	3.160	%4,25	%1,08	%0,34	83.750	186.312	551.299
2007	23.331	12.411	4.853	%5,53	%3,63	%2,24	53.712	154.095	498.785
2008	18.284	14.926	6.461	%10,46	%6,67	%4,22	98.904	168.988	491.966
2009	22.976	20.223	9.040	%8,02	%7,53	%5,85	124.474	174.523	554.593
2010	29.978	25.342	11.353	%9,49	%4,53	%3,12	129.747	233.208	697.351
2011	36.546	31.482	14.105	%6,09	%2,40	%3,02	125.446	266.439	691.709
2012	45.546	40.644	14.043	%5,93	%3,14	%2,71	126.467	293.253	1.007.361
2013	44.566	46.650	15.070	%3,34	%3,96	%3,26	180.312	335.910	1.112.433
2014	45.856	54.746	17.729	%10,69	%3,96	%4,32	194.021	348.105	1.032.285
2015	44.394	55.499	17.437	%14,87	%5,77	%5,94	165.345	367.631	1.109.024
2016	35.166	39.065	18.249	%6,66	%7,60	%5,78	171.338	391.144	1.197.372
2017	31.922	37.820	18.642	%4,22	%5,99	%5,68	267.630	482.457	1.402.426
2018	30.700	37.257	17.325	%5,73	%9,79	%7,29	366.548	577.320	1.674.743
CAGR	%0,8	%13,8	%15,2				%13,1	%9,9	%9,7

Kaynak: BDDK Türk Bankacılık Sektörü İnteraktif Aylık Bülten verilerinden yazar tarafından oluşturulmuştur.

Katılım bankalarının mikro işletmelere yönelik kullandıkları finansmanın “mikrofinans” olup olmadığına yönelik en dikkat edilmesi gereken veri bu işletmelere verilen finansmanın ortalama tutarıdır. Buna göre 2018 yılsonunda müşteri başına verilen finansman tutarı mikro işletmeler için ortalama 367 bin, küçük işletmeler için 577 bin ve orta büyüklükte işletmeler için ise yaklaşık 1,7 milyon TL’dir. Bu rakamlara göre, katılım bankalarının mikro işletmelere verdiği kredilerin tutarı hem Türkiye’deki²⁰ hem de dünyadaki uygulamalara bakıldığında oldukça yüksektir ve bu anlamda mikrofinans olarak sınıflandırılması güçtür.

20 Türkiye’deki en önde gelen MFK’lardan olan TGMP, mikro girişimcilere başlangıçta 1.000 TL mikrokredi vermektedir. İkinci verilen kredilerde maksimum 10.000 TL’ye çıkmaktadır. Bu örnek üzerinden bakıldığında katılım bankalarının mikro segment olarak sınıflandırdığı kredilerin mikrofinans uygulamalarının kat be kat üzerinde olduğu görülmektedir.

ii. Katılım Bankalarındaki Yetkililerle Yapılan Görüşme Üzerinden İnceleme

Katılım bankaları tarafından KOBİ segmentinin bir alt kırılımı olarak mikro işletmelere yönelik finansman kullanılırsa da bu finansman ile ilgili BDDK'nın konsolide rakamlarından elde edilen veriler tam olarak net durumu ortaya koymamaktadır. Aynı zamanda bu segment, ismen "mikrokredi" gibi anlaşılrsa da dünyadaki mikrofinans uygulamalarında kastedilen "mikrofinans"ı kapsayıp kapsamadığının tespiti için daha detay bilgiye ihtiyaç vardır. Bu noktada mikrofinansın en önemli özelliği olan düşük gelir grubundaki kişi ya da mikrogirişimcilere teminatsız olarak finansman sağlanması, temel değerlendirme kriterleri olacaktır. Bu iki hususu ve bazı uygulamaları anlamak için mevcut mikro segmente yönelik kullanılan finansman ile ilgili, Türkiye'deki beş katılım bankasının mikrokredilerle ilgili biriminde çalışan bir yetkili personelle görüşülmüştür.

Genel müdürlükteki bu kişiler katılım bankasının mikro segmente yönelik sunduğu finansman hakkında detaylı bilgiye sahiptir. Katılım bankaları bazında, mikrokredilerden sorumlu birimler farklılık göstermektedir. Örneğin, Albaraka Türk'te Bireysel Krediler Müdürlüğü bu konu ile ilgilenirken, Kuveyt Türk'te ise Mikro Satış ve Pazarlama Birimi sorumludur. Katılımcıların hepsi kurumlarında Yönetmen (Müdür Yardımcısı) seviyesinde görev yapmaktadır. Görüşme tarihleri ve diğer bilgiler aşağıda sunulmuştur (Tablo 6).

Tablo 6: Mikro Segment ile İlgili Görüşme Yapılan Katılım Bankası Yöneticilerine İlişkin Bilgiler

Katılımcının Birimi	Katılımcının Unvanı	Çalıştığı Katılım Bankası	Görüşme Tarihi
Bireysel Krediler Müdürlüğü	Yönetmen	Albaraka Türk Katılım Bankası	27.03.2017
Perakende Pazarlama Müdürlüğü	Yönetmen	Vakıf Katılım Bankası	11.07.2017
Girişimci Krediler Müdürlüğü	Yönetmen	Ziraat Katılım Bankası	07.12.2017
Bireysel Krediler Müdürlüğü	Yönetmen	Türkiye Finans Katılım Bankası	15.12.2017
Mikro Satış ve Pazarlama Birimi	Yönetmen	Kuveyt Türk Katılım Bankası	20.12.2017

Katılım bankacılığı sektöründeki üç özel katılım bankası (Albaraka Türk, Kuveyt Türk, Türkiye Finans) uzun yıllardır faaliyet göstermektedir ve mikro segmente yönelik hâlihazırda finansman sağlamaktadır. Ancak, Ziraat Katılım ve Vakıf Katılım'ın yeni kurulmaları (2015 yılında) hasebiyle mikrokredi verip vermediklerini anlamak için çok temel ve başlangıç olarak "Kurumunuzda mikro segmente yönelik kredi kullanılmakta mıdır?" sorusu iletilmiştir. Tüm katılım bankaları bu soruya "evet" cevabını vermiş ve kurumlarında mikrokredinin olduğunu ifade etmişlerdir.

Katılım bankalarının kullandığı mikrokrediler, KOBİ segmenti altında sınıflandırılmakta ve bu yüzden bireysel kredi türü değil, ticari kredilerdir. Diğer bir ifade ile bireysel olarak gerçek kişilere sağlanan finansmanlar bu sınıflandırma kapsamında değildir. Bu durum, değerlendirme yapılırken dikkate alınmalıdır. Katılım bankalarının mikro segment müşterilerini iki grup oluşturmaktadır: Şahıs şirketleri ve birkaç ortaklı anonim/limitet şirketler. Sadece Türkiye Finans'ta mikro müşterilerin çoğunluğunu anonim/limitet şirketler oluşturmaktadır; diğer dört katılım bankasında ise şahıs şirketleri çoğunluktadır.

Diğer bir soru ise "Mikro müşteriler en çok hangi amaç (mal alımı, gayrimenkul, vs.) ile finansman istemektedirler? Mevcut uygulamada en fazla karşılaşıldan en az karşılaşılan doğru lütfen sıralayınız. (1. En fazla, 5. En az)" şeklindedir. Buradaki amaç müşterilerin aldıkları finansmanı hangi üretim ya da yatırım süreçlerinde kullanılacağını anlamaya yöneliktir.

Tablo 7: Katılım Bankasından Sağlanan Finansmanın Kullanım Amacı

	Sermaye malı alımı	Gayrimenkul alımı (dükkân, arsa, vb.)	Ticari araç alımı	Tüketim kredisi
Albaraka Türk	1	1	1	5
Vakıf Katılım	3	1	2	4
Ziraat Katılım	1	4	2	5
Türkiye Finans	3	4	4	3
Kuveyt Türk	3	4	2	1

Hangi amaçla kredinin alındığına yönelik soruya cevap olarak en fazla; sermaye malı, gayrimenkul alımı (arsa, dükkân, vs.) ve ticari araç alımı için kredi başvurusu yapıldığı, tüketim ihtiyaçları için ise nadiren karşılaştıklarını belirtmişlerdir (Tablo 7). Buna göre şahıs şirketleri işlerini devam ettirebilmek için görece maliyetli olan ve mevcut

öz kaynakla finanse edilmesi zor olan sermaye malı, araç, dükkân gibi yatırımlarını katılım bankalarından aldıkları krediler ile karşılamaktadır. Tüketim amaçlı finansman yöntemlerinin katılım bankalarında limitli şekilde mevcut olması nedeniyle “tüketim” amaçlarına yönelik başvurular en az karşılaşılan durumlardandır.

Başvuruların değerlendirilmesinde dikkate alınan göstergeler sorulduğunda, şirketin cirosu, teminat yapısı ve aktif büyüklüğüne bakıldığı belirtilmiştir (Tablo 8). “Teminat yapıları”nın tüm katılım bankaları için en önemli kriter olarak söylenmesi dikkat çekicidir. KOBİ tanımında kullanılan çalışan sayısının ise değerlendirme süreçlerinde önemsiz olduğu ifade edilmiştir. KOBİ yönetmeliğindeki sınıflandırmada olduğu gibi başvuran işletmenin bilançosundaki aktif büyüklüğüne bakılarak 1 milyon TL’nin²¹ altında ise mikro işletme olarak değerlendirilmektedir. Başvuranların, sınıflandırmanın en yüksek dilimi olan 1 milyon yakın ciro ya da aktif büyüklüğe sahip ve çalışan sayısının da ortalama 3 olduğu belirtilmiştir.

Tablo 8: Başvurularda Bakılan Kriterlerin Önem Sıraları

	Çalışan Sayısı	Cirosu	Aktif Büyüklüğü	Teminat Yapısı
Albaraka Türk	Önemsiz	Çok Önemli	Çok Önemli	Çok Önemli
Vakıf Katılım	Az Önemli	Çok Önemli	Önemli	Çok Önemli
Ziraat Katılım	Önemsiz	Az Önemli	Önemli	Çok Önemli
Türkiye Finans	Önemli	Önemli	Çok Önemli	Çok Önemli
Kuveyt Türk	Az Önemli	Çok Önemli	Az Önemli	Önemli

Katılım bankasının mikro segment ile ilgili biriminde çalışan yöneticilerine başvuru sahiplerinin ortalama ciro/aktif büyüklük tutarları, aldıkları ortalama kredi tutarları ve bunların ortalama vadesinin ne olduğuna yönelik sorular iletilmiştir. İlgili değişkenler için verilen cevaplar farklılık göstermektedir (Tablo 9).

21 2018 yılındaki düzenleme öncesinde 1 milyon ciro altındakiler mikro olarak sınıflandırılmaktaydı.

Tablo 9: Mikrokredi Alanların Ciro/Aktif Büyüklükleri, Kredi Tutarları ve Vadeleri

	Ortalama ciro ya da aktif büyüklük (TL)	Ortalama kredi tutarı (TL)	Ortalama vade (Ay)
Albaraka Türk	1.000.000	250.000	36
Vakıf Katılım	400.000	60.000	36
Ziraat Katılım	1.000.000	200.000	36
Türkiye Finans	250-500.000	50.000-250.000	18-20 ay
Kuveyt Türk	Maksimum 3.000.000	126.000	14 ay

Kredi başvurusunda bulunanların şirketlerinin yıllık cirolarında en düşük olanlar 250 bin TL ile Türkiye Finans ve 400 bin TL ile Vakıf Katılım'ın müşterileridir. Verilen ortalama kredi tutarlarında da durum benzerdir. Vakıf Katılım'dan finansman kullananların ortalama kredi miktarı 60 bin TL'dir. Diğer katılım bankaları için bu rakamlar genellikle çok daha yüksektir. Son olarak alınan kredilerin vadesinde benzer bir durum söz konusudur. Genellikle vadeler maksimum 3 yıllıktır. En düşük vade ise 14 ay ile Kuveyt Türk'tedir.

Mikro segment müşterileri ile ilgili katılım bankası yetkililerine yöneltilen diğer bir soru ise teminata ilişkindir. Mikrofinanssta üyelerden/müşterilerden herhangi bir fiziki teminat istenmemekte ve genellikle sosyal teminat kullanılmaktadır. Bu açıdan katılım bankalarının mikro segment müşterilerinden teminat isteyip istemediklerinin bilinmesi önem taşımaktadır. "Mikro müşterilere kredi verildiğinde teminat istenmekte midir? Evet ise, Mikro müşterilerden hangi teminat türleri istenmektedir?" şeklindeki iki soruya verilen cevaplar Tablo 10'da özetlenmektedir.

Tablo 10: Teminata İlişkin Bilgiler

	Teminat İstenme Durumu	Teminat Türü (En sıkta en nadire doğru)
Albaraka Türk	Çoğunlukla	Gayrimenkul, taşıt, kefil, çek/senet
Vakıf Katılım	Çoğunlukla	Gayrimenkul, taşıt, çek/senet, kefil
Ziraat Katılım	Bazen	Gayrimenkul, çek/senet, kefil, taşıt
Türkiye Finans	Her zaman	Gayrimenkul, kefil, çek/senet, taşıt
Kuveyt Türk	Her zaman	Gayrimenkul, çek/senet, kefil, taşıt

Buna göre tüm katılım bankaları, sıklık durumları farklılık göstermekle birlikte müşterilerinden teminat istemektedir. En fazla istenen teminat gayrimenkul ipoteği olmaktadır. Bunun yanında taşıt, çek/senet ve kefil de istenen teminat türlerindedir.

Müşteriler çoğunlukla işletme kredisi istemekte ve yapılan başvuruların yaklaşık %80'i kabul edilmektedir. Reddedilme sebepleri ise mali durum yetmezliği, teminat eksikliği, kredi skoru düşüklüğü ya da aşırı borçluluktur. Müşteriler içerisinde daha önce başka bir bankadan finansman temin etmemiş işletmeler de bulunmakla birlikte, bunların oranının %10 olduğu belirtilmiştir. Genellikle kredi geçmişi olan işletmeler başvuruda bulunmaktadır. Mikroişletmelerin katılım bankalarını tercih etme nedenleri sorulduğunda, "faizsiz olması" ve "katılım bankalarını kendilerine daha yakın hissetmeleri" en önemli sebepler olarak belirtilmiştir. "Konvansiyonel bir bankadan kredi alamamaları (yüksek riskli olmaları, vs nedeniyle)", "Kredi kâr payı oranlarının düşük olması" ile "Kredi başvurusunun daha hızlı neticelenmesi" gibi krediye erişim, maliyet ve süreçler ile ilgili sebeplerin çok az önemli olduğu ifade edilmiştir. Buna göre bu katılım bankası özelinde katılım bankacılığının dayandığı "değerler" mikroişletmelerinin tercihlerinde etkili olmaktadır.

Katılım bankaları yöneticileri ile yapılan görüşmelerden elde edilen bilgilere göre, verilen finansman tutarları dünyadaki mikrofinans uygulamalarından oldukça yüksektir. Verilen kredilerin tutarları ortalama 250 bin TL, vadesi de ortalama 36 aydır. Kredi maliyetleri açısından mikro işletme segmenti katılım bankası tarafından oldukça riskli bulunmakta, tüm segmentler (bireysel, ticari ve kurumsal) içerisinde en yüksek kâr payı oranı mikro işletmelere uygulanmaktadır. Geri ödenmeyen kredilere ilişkin başvuru yapıtırm olarak teminatlarına el konulduğu ifade edilmiştir.

Sonuç olarak şu an katılım bankalarındaki "mikro" işletmelere yönelik verilen krediler tam olarak mikrofinansın hedeflediği kitleyi oluşturmamaktadır. Verilen kredilerde diğer finansman ürünleri gibi teminat istenmektedir. Ayrıca, mikro işletme olarak belirlenen 10'dan az çalışan sayısı ve 1 milyon altı ciro/aktif büyüklük kriterleri geniş bir kesimi içermektedir. Verilen krediler bu geniş kesimin en alt bölümüne değil, orta ve üstüne yöneliktir. Alınan kredi miktarları da dünyadaki mikrofinans uygulamalarına göre oldukça yüksektir²². Ayrıca, katılım bankaları tarafından verilen krediler "işletme"lere yöneliktir. Bireysel müşterileri kapsamamaktadır. Bireysel krediler içerisinde teminatı ve düzenli geliri olmayan kişilerin finansman temin etmesi mümkün

22 Mikrofinansla genel olarak verilen kredilerin üst tutarı 200 USD'dir (Ibrahim, 2012, s. 90). Katılım bankaları ile kıyas edilebilecek IBBL'nin RDS programındaki maksimum kredi tutarı 4.000 USD civarındadır.

olmamaktadır. Mikro kredi olarak adlandırılan bu finansmanın mikrofinansın hedeflediği kitleyi kapsamadığı, ticari bir kredi ile temel olarak farkı olmadığı sonucuna ulaşılabilir. Tüm bu bilgiler ışığında, katılım bankaları tarafından mevcut durumda formel finansal sistemin dışında bırakılmış hem düşük gelir grubundaki bireyler hem de mikro girişimcilere/işletmelere yönelik finansman sağlanmadığı ifade edilebilir.

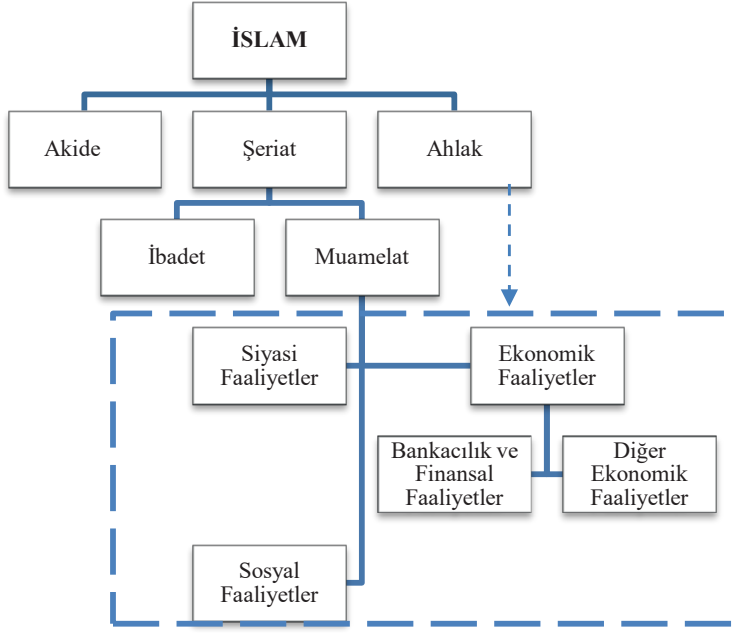
b. Katılım Bankaları Neden İslami Mikrofinans Yapmalı?

Katılım bankaları otuz yıldan uzun bir süredir toplumun önemli bir kesimine yönelik finansal hizmetler sunmaktadır. Özellikle kamunun da desteği ile katılım bankacılığı sektörünün daha da büyümesi, bankacılık sektöründen aldığı payın da artması beklenmektedir. Tüm bu gelişmeye rağmen katılım bankaları hâlâ düşük gelirli, teminatı bulunmayan bireylere ve mikroişletmelere birim başı operasyonel maliyet, yüksek risk gibi çeşitli sebepler nedeniyle finansman sağlamamaktadır. Ancak dünya örneklerinden de görüldüğü üzere İslami bankalar tarafından mikrofinans hizmeti sunulabilmektedir. Katılım bankalarının neden mikrofinans hizmeti sunması gerektiği sorusunun cevaplandırılmasına ihtiyaç vardır. Katılım bankaları tarafından düşük gelirli insanlara mikrofinans sunulmasının gerekliliği sistematik olması amacıyla dört başlık altında incelenmektedir. İlk olarak İslam ekonomisinin temel değerleri, aksiyomları üzerinden mikrofinans uygulamalarının gerekliliğinden bahsedilmekte, daha sonra ise kurumsal sosyal sorumluluk, teknik özellikleri açısından İslami bankaların mikrofinans hizmetini sağlamaındaki avantajları, son olarak da mikrofinans hizmetinin sunulmasının İslami bankalara sağlayacağı muhtemel faydalar açılarından konu değerlendirilmektedir.

i. İslam Ekonomisinin Temel Prensipleri Açısından Değerlendirme

İslam ekonomisine yönelik kavramsal tartışmalar 20. yüzyılın ortalarında özellikle kolonileşme sonrası bağımsızlıklarını elde eden Müslümanların İslami prensiplere uygun bir ekonomi sisteminin nasıl olabileceğine yönelik teorik çalışmaları ile başlamıştır. Bununla birlikte Kuran (1995, s. 156) İslam ekonomisinin, Mevdudi başta olmak üzere Hindistan Müslümanlarının İslam medeniyetini yabancı kültürel etkilere karşı koruma isteğiyle 1940'lı yıllarda doğduğunu iddia etmektedir. Fakat bu alanda kurucu kabul edilen kişiler mevcut sistemlerin (kapitalizm ve sosyalizm) insanı ve insan refahını dikkate almayan kalkınma stratejisine karşı İslam ekonomisinin insan merkezli olduğunu vurgulamışlardır (Asutay, 2007a).

Şekil 2: Finansal Faaliyetlerin İslam'daki Konumu



Kaynak: Asutay (2011, s. 4)'in çalışmasından derlenmiştir.

İslam dini bir dünya görüşü ve değerlere dayalı bir düzen sunmaktadır. Bu düzene ilişkin bilgi kaynakları Allah (cc) tarafından gönderilen Kur'an-ı Kerim ve Hz. Peygamber'in sözleri ve davranışlarından oluşan Sünnet'tir. Bu düzen içerisinde 3 ana sacayağı bulunmaktadır (Şekil 2): Akide (inanç, iman ile ilgili hususlar), Şeriat (insanlar ve insanların Allah (cc) ile ilişkisi ile ilgili hususlar, kurallar, davranışlar) ve Ahlak (Ahlak diğer bileşenleri de etkilemektedir). Şeriat ise ibadetler ve muamelelerden oluşmaktadır. İbadetler insanın Allah (cc)'a olan sorumluluklarına ilişkin alanı, muamelat ise insanlar arasındaki sosyal, ekonomik, siyasi vb. tüm ilişkileri düzenlemektedir. İslam ekonomi sistemi muamelatın konusuna girmekle birlikte, ahlak tüm bu sistemlerin kendi içlerinde ve birbirleriyle olan ilişkilerinde etkilidir. Sonuç olarak İslam ekonomisi, İslam'ın bilgi kaynaklarından elde edilen dünya görüşünün ahlaki değerler ile birlikte insanların birbirleriyle olan ilişkileri ve buna ilişkin kurumlar, devlet gibi tüm ekonomik birimleri kapsamaktadır.

Gregory ve Stuart (1995) ekonomik sistemleri birbirlerinden ayırabilmek için onların temel prensiplerine bakılması gerektiğini ifade etmiş ve bir ekonomik sistemin

“sistem” olarak adlandırılabilmesi için gereken şartları sistematik olarak belirtmiştir. Asutay (2007a) bu şartları daha da genişletmiş ve İslam ekonomisinin kendisine özgü bir sistem anlayışına sahip olduğunu ortaya koymuştur. İslam ekonomisini diğer sistemlerden farklılaştıran özelliği Kuran’dan ve Sünnet’ten elde edilen temel değerler, aksiyomlardır. Bu aksiyomlar, ekonomik ajanların ve kurumların sistem içerisindeki davranışlarını oluşturur ve böylece ekonominin mikro temellerini etkin bir şekilde belirler (Arif, 1984).

İslam bir ahlak sistemi olarak görüldüğü için İslam ekonomisinin felsefi temelleri diğer sistemlerden (örneğin; kapitalizm ve sosyalizm) tamamen farklıdır. Bu değerler normatiftir ve diğer ekonomik sistemlerden farklı olarak Allah tarafından indirilmiştir, insanın rasyonalizmi ile ortaya çıkmamıştır. Ancak bu durum rasyonel olmadığı anlamına da gelmez. İnsanın fıtrata da dikkate alınarak sınırlar çizilmiş, bu sınırlar içerisinde bir imtihan, hesap verme hissi ile ekonomik, sosyal her türlü hareketi düzenlenmiştir. Bunlar hem bu dünyada hem de ahirette felaha erişilmesi için uyulması gereken kurallardır.

İslam ekonomisinin temel değerlerine ilk dönemlerde yazılan eserlerde değinilmiş olmakla birlikte Naqvi (1994), bunları dört başlık altında sistematikleştirmiştir: Tevhid, adalet ve ihsan, ihtiyar (seçme iradesi) ve farz (sorumluluklar). Asutay (2007a) bu temel prensipleri daha da geliştirmiştir.

İslam’ın temelinde tevhid yani Allah (cc)’in birliği yatar. Buna göre herkes eşit yaratılmıştır ve aynı zamanda birbirini tamamlamaktadır. Diğer bir deyişle, toplumdaki tüm bireyler ve kurumlar bir bütünün parçasıdır. Sonsuz ve Mükemmel olan Allah’a bağlanmak, insanı geçici olanların boyunduruğundan kurtarır. Dünya nimetlerinin hepsi insanlar için bir emanettir. Bu emanetin hem bu dünyada hem de ahirette felâha erişmek için adaletli bir şekilde kullanılması gerekir. İnsanın sadece kendisinin refaha ulaşması kurtuluşu için yetmez. İhsan aksiyomuna göre diğer insanların da felâhını düşünmesi gerekmektedir. Adaletin tesis edilmesi ve ihsan anlayışının artırılması sonucunda hem bireysel hem de kolektif olarak en güzel hayata (hayatı-tayyibe²³) ulaşılması amaçlanır (Ahmad, 2004, s. 15). Bu şekilde toplumda sosyo-ekonomik adaletin gerçekleştirilmesi hedeflenmektedir.

İhsani anlayışa göre dünyanın geçiciliği nedeniyle burada mümkün olduğunca

23 Ahmad (2004, s. 27) hayatı-tayyibe, “insanın maddi ve manevi ihtiyaçlarının dengeli bir şekilde karşılandığı iyi yaşam” olarak tanımlamaktadır.

başkalarına faydalı olmak için de gayret edilmeli ve ahiretteki mükâfat arttırılmalıdır. Aynı zamanda Allah insanları özgür kılmıştır (ihtiyar); bu da adaletin bir gereğidir. Fakat insanın ahlaki sorumluluklarından kaçındığı durumlar karşısında kalkınmanın akamete uğramaması, ideal olana ulaşabilmesi için zekât gibi zorunluluklar (farzlar) da emredilmiştir.

İslam ekonomisinin temel aksiyomlarından diğeri ise felâhtır. İnsan sadece kendisinin çıkarını değil toplumun da menfaatini yükseltmeyi düşünmelidir. Ayrıca İslam'a göre mal, servet birer emanettir. Asıl mülk sahibi Allah'tır ve insanoğlu vekil, emanetçidir. Malını istediği gibi harcayamaz. Ondan yoksul insanlara da vermesi gerekmektedir. Her ne kadar kazanılan para helal olsa da onu israf edemez. Kardeşlik (uhuvvet) diğeri bir aksiyomdur. Buna göre insanlar arasında ayırım yapılmaması gerekir. İslami finans bağlamında, herkesin finansal hizmetlere ulaşabilmesi esastır. Yoksulların sistemin dışında bırakılmaması, ayrımcılığa tutulmaması gerekmektedir.

İslam'ın/Şeriatın amaçları²⁴ (Makasidu'ş-Şeria) insanın refahını arttırmaktır. Gazali'ye göre bunu gerçekleştirmek için 5 şeyin korunması gerekmektedir: Din, nefis, akıl, nesil ve mal. Malın korunması yoksulluğun ortadan kaldırılması ile ilgilidir. Aslında yoksulluk diğeri 4 maddenin de zarar görmesine neden olmaktadır (Sultan, 2012, s. 47). Zenginlik Allah'ın bir emaneti olduğundan onun helal yollardan temin edilmesi; tüm insanların iyi bir hayat sürmeleri, yoksulluğun giderilmesi ve gelirin daha adil dağıtılması için kullanılması gerekmektedir. Zenginliğin elde edilmesi ve kullanılması öncelikle İslam'ın amaçlarının gerçekleştirilmesi için olmalıdır (Chapra, 2008, s. 36).

İslam'da şirketlerden beklenen davranış ve sorumluluklar toplumun diğeri üyelerinden farklı değildir (Iqbal ve Mirakhor, 2007, s. 283). İslam'ın tevhid anlayışına göre İslami finansal kuruluşlar da bütünün bir parçasıdır ve yukarıda bahsedilen değerlere göre organize olması ve faaliyet göstermesi gerekmektedir. İslami finansal kuruluşlar, İslam ekonomisinin temel değerlerinin hayata geçirileceği fonksiyonel araçlardır.

Khan (1998) İslami bankaların amaçlarını incelerken bu kuruluşların faaliyetlerinin iki yönüne işaret etmektedir. Birincisi İslami bankaların mekanik yani şekilsel yönüdür. Bu yön, İslami bankaların faaliyetlerinde İslam'ın hukuki gerekliliklerine uyması ile ilgilidir. Örneğin, sözleşme şartlarının açık olması, aşırı belirsizlik (garar) içermemesi gibi. Diğeri yön ise faaliyetlerin özü, ruhu ve sonuçları ile ilgilidir ve asıl bu yön

24 Makasidu'ş-Şeria: Dinin amacı, şeriatın amacı, fıkın amacı, hukukun gayeleri (Şentürk, 2006, s. 11).

İslami bankaları diğer konvansiyonel bankalardan ayırmalıdır. Diğer bir deyişle, İslami bankalar faaliyetlerinde sadece hukuki ve ekonomik sorumlulukları değil toplumsal faydayı da gözetmelidir. Bu durum İslam ekonomisinin adalet ve ihsan temel değerlerinin bir gereğidir. Khan (1998), İslami bankaların farkının sadece faizsiz faaliyet göstermeleri olması durumunda, İslami olmayan finansal kuruluşların büyük ihtimalle İslami hizmetleri bu kuruluşlardan daha iyi bir şekilde sunabileceklerine işaret etmektedir. Platonova (2013) bu kuruluşların isimlerinin başında "İslam" kelimesinin olmasının gerçek anlamının, İslam ekonomisinin özünün faaliyetlere yansıtılması olduğunu belirtirken, Farooq (2009) da isimlerindeki "İslam"ın onları bu temelleri takip etmelerine onları zorunlu kıldığını vurgulamaktadır.

İslami mikrofinans, katılım bankalarının sadece form olarak değil öz olarak da İslam ekonomisinin prensiplerini faaliyetlerine yansıtmasında uygun bir sistematik araçtır²⁵. İslami bankalar faaliyetlerine İslami mikrofinansı entegre ederek faaliyetlerinde makasıda daha uygun hâle gelebilirler (Dusuki, 2008, 55; Shahinpoor, 2009). Sosyal adaleti sağlamayı, insanların yoksulluktan çıkmasını, sosyal sermayenin oluşmasını hedefleyen İslami mikrofinans özellikle adalet ve ihsan aksiyomları ile yakından ilişkilidir. İslam'da yoksullukla mücadele ve gelirin adil dağılımı en başta gelen amaçlardan biridir (Zarka, 2012, s. 76). İslami mikrofinans da yoksullukla mücadelede etkili araçlardan birini oluşturmaktadır. Katılım bankaları mikrofinans hizmetini faaliyetlerine entegre ettiklerinde yoksullukla mücadelede etkin bir rol oynayacaklar ve İslam'ın en önemli ekonomik hedeflerinden birini yerine getireceklerdir.

ii. Katılım Bankalarının Operasyonel Özellikleri Açısından

Hem konvansiyonel hem de İslami banka dışı MFK'lar fon kaynaklarının azlığı, operasyonel maliyetlerinin yüksekliği gibi farklı kısıtlarla karşılaşmaktadır. Özellikle STK tarzı İslami MFK'larda bu dezavantajlar mevcutken, İslami bankalar ise kendilerine has ve görece olarak MFK'lardan güçlü donanımları nedeniyle mikrofinans yoluyla yoksulluğun azaltılmasında çok önemli bir potansiyele sahiptirler. İslami finans alanında çalışma yapan birçok yazar, örneğin Ahmed (2004); Dhumale ve Sapcanin (1998); Dusuki (2008); El-Gamal (2006) İslami bankaların mikrofinans hizmeti sunması durumunda yoksulluğun azaltılmasına ciddi bir katkı yapacağını belirtmektedir.

25 İslami bankaların rollerine yönelik farklı yaklaşımları iki kategori ("idealist", konvansiyoneli taklit eden değil, daha özgün olunmasını savunanlar; "realist", genellikle uygulama alanında olan ve diğer konvansiyonel kuruluşlarla rekabet halindekiler) içerisinde ele alan Shaikh, vd. (2017), toplumdaki düşük gelirli kişilere İslami bankalar tarafından finansal hizmetlerin sunulmasının bu iki kesim arasındaki mesafenin kapanmasına katkı sağlayacağını belirtmektedir.

MFK'ların karşılaştıkları kısıtlardan biri fon kaynaklarında başlıca bağımlı olmalarıdır. Bu kuruluşlar birçok ülkede STK modeli üzerinden faaliyet göstermektedirler ve mudilerden fon kabul etme yetkisine sahip değillerdir. Türkiye'de de durum bu şekildedir ve başlıca üzerinden MFK'lar faaliyetlerini sürdürmektedir. Katılım bankalarının fon kabul etme yetkilerinin bulunması bu noktada çok önemli bir üstünlüktür. Farklı hesaplar altında (özel cari hesap, katılma hesabı) mikrofinans faaliyetlerine kanalize edilebilecek fonlar toplayabilirler. Aynı zamanda sadece mikrofinansa aktarmak için de özel fon havuzları açabilirler. Bu nedenle katılım bankalarının mikrofinans yapması Türkiye'de mikrofinans sektörünün genişlemesine ve yoksulluğun azaltılmasına, özellikle aktarılan fon kaynağı açısından, büyük katkı sağlayabilir.

Katılım bankalarının diğer bir üstünlüğü ise asıl uzmanlıklarının finans olması ve hem teknik hem de insan kaynağı altyapılarının buna güçlü şekilde uygunluğudur. Yaygın şube ağlarının bulunması çok farklı yerleşim yerlerinde daha çok yoksula mikrofinans yoluyla ulaşılabilmesini sağlayabilir. Diğer yandan mevcut durumda bulunan ATM, mobil bankacılık uygulamaları, POS cihazları gibi alternatif dağıtım kanalları altyapısı, mikrofinans müşterilerinin finansal işlemlerini operasyonel açıdan kolay ve düşük maliyetle gerçekleştirmelerine imkân tanıyabilir. Hâlihazırda katılım bankalarının muhasebe sistemleri, kredi tahsis ve takip süreçlerinin bulunuyor olması nedeniyle mikrofinans, bu kuruluşlara ölçek ekonomisinin de katkısıyla kolayca ve çok düşük masrafla entegre edilebilir. Banka dışı MFK'ların ise bahsedilen bu altyapıları oluşturmak için çok yüksek tutarlarda yatırım yapmaları gerekir. Zaten çok küçük tutarlarla finansman sağlayan, yüksek işlem maliyetleri ve kısıtlı fon kaynaklarına sahip olan MFK'ların bu altyapıya yeterince yatırım yapması çok mümkün değildir. Bu nedenle katılım bankaları, asıl fonksiyonlarının bankacılık olmasından kaynaklı mevcut altyapıları sayesinde mikrofinansı etkili bir şekilde sunabilirler.

Ahmed (2004), Bangladeş'teki IBBL'nin RDS mikrofinans programı örneği üzerinden yaptığı hesaplamalarla İslami bankaların diğer MFK'lara kıyasla çok daha etkin ve etkili bir şekilde mikrofinans yoluyla yoksullara hizmet sunabileceğini ortaya koymuştur. Burada en etkili olan, mevcut şube ve diğer altyapıları üzerinden mikrofinansın sunulmasının operasyonel maliyetleri oldukça düşüreceği gerçeğidir. Diğer yandan katılım bankalarının insan kaynağı, mikrofinansın yapılması noktasında avantajlardan diğeridir. Finansman süreçlerinden anlayan, müşterilerin taleplerini bilen ve pazarlama kabiliyeti bulunan birçok katılım bankası çalışanı mevcut işlerinin yanında mikrofinansa özel olarak yönlendirilebilir. Böylece başarılı bir şekilde mikrofinans hiz-

meti sunulabilir. Diğer yandan katılım bankası personellerinin, piyasadaki kâr amacı gütmeyen faaliyet gösteren STK tarzı MFK'lardaki ücretli çalışanlara göre maaşları ve özlük hakları daha iyidir. Ahmed (2013, s. 217), bunun mikrofinans çalışmalarında avantaj olduğunu belirtirken, yüksek maaşların daha üretken saha çalışanlarının bankadaki mikrofinans programına gelmesini sağlayabileceğini vurgulamaktadır.

Katılım bankalarının MFK'lara göre diğer bir avantajı, farklı finansman ürünlerini sunabilecek hem altyapıya hem de yasal düzenleme desteğine sahip olmalarıdır (Ahmed, 2004, s. 126). Sadece murabaha değil icâre, müşâreke gibi finansman yöntemlerine dayalı ürünleri de mikrokredi müşterilerine sunabilirler.

Sonuç olarak katılım bankaları mevcut operasyonel faaliyetlerinin içerisine mikrofinansı rahatlıkla dâhil edebilirler. Bunun neticesinde, MFK'ların ulaşamadığı birçok yoksul kesime finansal hizmetleri etkin bir şekilde ulaştırabilirler. Katılım bankalarının üstün özellikleri ve mikrofinans sektörüne sağlayabilecekleri pozitif potansiyel dikkate alındığında, mikrofinans yapmalarının gerekli olduğu açık bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

iii. Kurumsal Sosyal Sorumluluk Açısından

Günümüzde, şirketlerin toplumla olan ilişkilerinin ne olduğu ve nasıl olması gerektiği ile ilgili tartışmalar artmış ve farklı yaklaşım tarzları gelişmiştir. Toplumun şirketlerden beklentileri finansal başarının ötesine geçmiş ve bu şirketler üzerinde sadece kârı maksimize etme değil toplumsal faydayı da gözetmeleri yönünde baskı oluşturmuştur. Bu durum kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) kavramı ile somutlaşmıştır. KSS kavramının geçmişi 1950'lere kadar uzansa da, özellikle bilginin çok hızlı bir şekilde yayılması, birçok çevresel ve kalkınmaya yönelik problemlerin artması ile son yıllarda iş dünyasında²⁶ yoğun şekilde kullanılmaktadır.

Şirketlerin KSS'lerinin ne olduğu konusunda genel olarak iki tür yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan ilki olan pay sahipliği teorisinin kurucusu olan Friedman (1967, s. 67), şirketlerin topluma karşı sorumluluğunu dar bir çerçevede ele almaktadır ve şirketlerin tek sosyal sorumluluğunun oyunun kuralları içinde kalarak kaynaklarını ve faaliyetlerini kârını en yüksek hâle getirecek şekilde yönetmesi olduğunu belirtmektedir. Diğer bir ifadeyle ortakların kârını maksimize etmek şirketlerin asıl ve tek sosyal

²⁶ Birçok şirket ticari operasyonlarının yanında KSS'ye yönelik de faaliyetlerde bulunmakta ve bunları kamu ile çeşitli platformlarda paylaşmaktadır. Örneğin bünyesinde birçok şirketi barındıran Doğuş Grubu KSS faaliyetlerine yönelik faaliyet raporu hazırlamaktadır. Rapor için bakınız: <https://www.dogusgrubu.com.tr/tr/kss-raporlarimiz>. Bunun gibi birçok şirketin, kamu kurumunun KSS raporlarından örnekler verilebilir.

sorumluluğudur. Birçok şirket uzun yıllar bu yaklaşımı benimsemiş ve şirketin hisse senedi değerinin yükseltilmesini tek sosyal ve ekonomik amaç olarak görmüştür.

KSS'ye yönelik geliştirilen pay sahipliği teorisi, şirketlerin sosyal sorumluluklarını katı bir şekilde neo-klasik ekonomi bakışına kısıtladığı (Bichta, 2003, s. 16) için yoğun şekilde eleştirilmiş ve kurumsal sosyal performans teorisi, paydaş teorisi gibi başka teoriler geliştirilmiştir (Melé, 2008). Günümüzde şirketlerin topluma karşı sorumlulukları pay sahipliğinden paydaş perspektifine genişlemiştir. Şirketler kârlarını maksimize etmenin, etkinliklerini arttırmanın yanında etik, ahlaki prensipleri de takip etmeli, sadece ortaklarının refahını değil toplumun geniş bir kesiminin de faydasını gözetmelidir. Bu yaklaşımı benimseyen birçok şirket, direkt ya da dolaylı olarak toplumun geniş bir kesimine, hatta çevre, doğal yaşam ile ilgili faaliyetlere, KSS bağlamında kaynak ayırmaktadır. KSS ile ilgili yapılan faaliyetlere şirketler tarafından yıllık faaliyet raporlarında özel bölümler ayrılmakta hatta birçok kuruluş KSS'ye özel yıllık raporlar çıkarmaktadır. KSS faaliyetleri şirketlere, direkt olarak maddi bir gelir getirmemekte, bunun yanında bir gider kalemi oluşturmaktadır. Ancak, şirketlerin topluma olan sorumluluklarının yerine getiriliyor olması paydaşların şirkete yönelik değerlendirmelerinde, tercihlerinde olumlu anlamda etkili olmaktadır.

Chapra (1995, s. 217)'ya göre İslam tartışmasız şekilde sosyal sorumluluğa ve insanların hepsinin refahına birincil derecede önem vermektedir. Diğer bir deyişle, şirketlerin faaliyetlerinde sadece kendi çıkarları değil sosyal faydanın da amaçlanması içselleşmelidir. İslami finansın KSS'ye yaklaşımı da dar bir çerçeveye sunan pay sahipliği değil, tüm topluma hitap eden paydaş teorisine daha uygundur (Iqbal ve Mirakhor, 2004). Buna göre İslami finansal kuruluşlar²⁷; ortaklarının, fon ve finansman müşterilerinin, çalışanlarının yanında toplumun yoksullar gibi diğer kesimlerini de faaliyetlerinde dikkate almalıdır.

Türkiye'deki katılım bankaları da KSS'ye önem vermekte ve son yıllarda özellikle bu alana dönük yapılan faaliyetlerini farklı kanallardan toplumla paylaşmaya çalışmaktadır. İnternet sitelerinde ve faaliyet raporlarından KSS faaliyetlerine yer verilmektedir. Rahman ve Dean (2013, s. 302)'e göre İslami bankaların KSS çalışmalarını yoksulları da içeren programlarla çeşitlendirmeleri gerekmektedir. Mevcut durumda

27 Literatürde farklı kistalar altında İslami bankaların kamuya açık kaynaklarından elde edilen sonuçlar üzerinden KSS performanslarını değerlendiren çalışmalar yapılmaktadır. Bu çalışmalardan bazıları şunlardır: Arshad, Othman ve Othman (2012); Belal, Abdelsalam ve Nizamee (2015); Haniffa ve Hudaib (2007); Mallin, Farag ve Ow-Yong (2014); Platonova, Asutay, Dixon ve Mohammad (2016). Bulunan sonuçlar genellikle İslami bankalarda KSS uygulamalarının beklenenden düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Yoksullara yönelik hayır faaliyetleri ve İslami mikrofinans da dikkate alınan kriterler arasındadır.

çevrenin sürdürülebilirliğinden üniversite öğrencilerine burslara kadar birçok sosyal sorumluluk faaliyetleri sürdüren İslami bankalar mikrofinans programlarıyla KSS faaliyetlerini yoksullara da yaymalıdır.

iv. Katılım Bankalarına Faydası Açısından

Katılım bankalarının neden mikrofinans yapmaları gerektiğine ilişkin son değerlendirme bu kuruluşlara olabilecek katkıları açısındanadır. Bir önceki bölümlerdeki değerlendirmeler genellikle katılım bankalarının faydasına yönelik bir katkıdan ziyade onların üzerine yüklenen bir sorumluluk ile alakalı olmuştur. Burada ise katılım bankaları açısından daha rasyonel ve muhtemel ekonomik katkılar üzerinden konu değerlendirilmektedir.

Katılım bankalarının Türkiye'deki bankacılık sektörü içerisindeki aktif büyüklük açısından payı 2018 yılsonu itibariyle %5,66'dır²⁸. Türkiye'deki Müslüman nüfusun sayısına bakıldığında bu rakamların potansiyelin oldukça gerisinde olduğu aşikârdır. Türkiye Katılım Bankaları Birliği'nin (TKBB) hazırladığı Strateji Belgesi'nde katılım bankalarının sektör payının 2025 yılında %15'e yükselmesi hedefi konulmuştur (TKBB, 2015, s. 6). Bu hedefe ulaşılması için katılım bankalarının müşteri tabanlarının genişlemesi gerekmektedir. Finansal faaliyetlerin dışında bırakılan ve potansiyel müşteri olarak bu zamana kadar görülmeyen yoksul kesime²⁹, mikrofinans ile ulaşılması bu hedefin gerçekleşmesinde olumlu katkı sağlayabilir. İlk etapta mikrofinans müşterilerine verilen finansmanlar belki küçük bulunabilir ancak bu kişiler faaliyetlerini büyüttüklerinde normal bir kredi müşterisi haline gelebilir. Böylece katılım bankalarının sektör payının artmasına orta vadede önemli katkılar yapabilirler.

İslami mikrofinans, katılım bankalarının yeni ürün geliştirme süreçlerinde pilot çalışma misyonu görebilir. Diğer bir ifade ile normal finansman müşterilerine yaygın şekilde sunulduğunda hemen istenilen performansı gösteremeyebilecek yeni ürünler, ilk etapta küçük tutarlardan dolayı risk daha az olacağından, mikrofinans müşterileri ile denenebilir. Örneğin, tarımsal ürüne dayalı bir selem sözleşmesi mikrofinans programında ilk olarak kullanılabilir. Geri ödenme süreçleri, tarımsal ürünlerde teslim ve fiyat zorlukları gibi ürüne ilişkin muhtemel riskler ve fırsatlar bu şekilde tespit edilebilir. Sonrasındaki revizyonlarla bu ürünler yaygınlaştırılabilir. Diğer yandan tersi bir durum olarak mikrofinans müşterilerinin talepleri, ihtiyaçları doğrultusunda üretilen

28 BDDK Haziran 2019 aylık bülteninden yazar tarafından hesaplanmıştır.

29 Türkiye'deki İslami/konvansiyonel mikrofinansla yönelik potansiyel talep ile ilgili değerlendirme için bakınız: Özdemir (2018, ss. 73–76).

bir ürün, verimli olduğu düşünülerek katılım bankasının normal finansman müşterilerine de uyarlanabilir. Tüm bu açılardan bakıldığında İslami mikrofinansın katılım bankasına entegrasyonu ürün gamlarının gelişmesine katkı yapabilir.

Katılım bankalarının neden mikrofinans yapmaları gerektiğine ilişkin son rasyonel gerekçe ise toplumdaki kurumsal imaj ile ilgilidir. Genellikle bankaların toplum nezdinde fahiş kârlar elde eden ve bunu da başkalarının paraları üzerinden, diğer bir ifadeyle paradan para kazanarak, yaptıkları imajı bulunmaktadır. Aynı zamanda alınan kredilerin zamanında ödenmemesinde yasal takibin başlatılması ve bazı durumlarda teminatlara el konulması olumsuz imaja neden olan diğer durumlardır. Sadece kredibilitesi olan insanlara kredi vermeleri, diğerlerini dışarıda bırakmaları gibi diğer sebeplerle de bankacılık sektörünün toplumdaki algısı olumsuzdur. Katılım bankaları her ne kadar faaliyetlerinde bir istismar aracı olan faiz yerine kâr payını kullansa ve kâra zarara katılım prensibine göre çalışsalar da bankaların benzer imajı onlar için de genellikle geçerlidir. Katılım bankaları tarafından düşük gelirli, teminatı olmayan insanlara da mikrofinans yoluyla imkân sağlanması, onların gelir getirici faaliyetlerde bulunmak için gereksinim duyduğu sermayeyi temin etmesi, kurumsal imajlarını da pozitif etkileyecektir. Sadece toplumdaki gelir durumu belirli bir seviyenin üstünde olanları hedeflemediklerini, her kesime kapılarının açık olduğunu mikrofinans yoluyla gösterebilirler. Böylece diğer paydaşların katılım bankaları hakkındaki kanaatleri normal bankalardan farklılık gösterebilir.

5. Sonuç

Katılım bankaları ilk kuruldukları günden itibaren reel sektörün desteklenmesinde önemli bir fonksiyon icra etmiştir. Her ne kadar beklentilerin altında olsa da finansal sistem içerisinde dikkate değer bir paya sahiptir. Ancak dünyadaki durumla benzer şekilde, toplumun geneline finansal hizmet sağlama ve toplumsal sorumlulukları noktasında kendilerinden beklenen tam olarak gerçekleştirememişlerdir. Sektörün gittikçe daha fazla büyüdüğü, finansal sistem için sistematik öneme sahip olduğu ve arkasına kamu desteğini aldığı günümüzde İslami mikrofinans yolu ile düşük gelir grubundakilere destek sunularak bu eksiklikleri giderilebilirler.

Dünyadaki konvansiyonel bankaların yanında İslami bankalarda da mikrofinans yönelik ilginin arttığı görülmektedir. İncelenen ülke örneklerinden de anlaşıldığı üzere sosyal sorumluluk misyonu üzerinden toplumun farklı kesimlerine mikrofinans hizmeti sunulmaktadır. Örneğin IBBL bünyesindeki RDS programı 1995 yılından bu

yana başarılı şekilde devam etmektedir. Katılım bankaları da kendi bünyelerinde ya da dışarıdan destekçi olarak İslami mikrofinansın Türkiye’de yaygınlaşmasına öncülük edebilirler. Bunların yanında; dağıtım kanallarının (ATM, mobil bankacılık gibi) birçok noktaya ulaşmış olması, oturmuş muhasebe sistemleri, sağlam yasal altyapısı, kredi ve takibi konusundaki uzman kadro, şube ağı (özellikle kamu bankalarının birçok küçük şehirlerde bile şubelerinin bulunması), ürün çeşitliliği bankaların MFK’lar karşısındaki muhtemel üstünlükleri olarak gösterilebilir. Ayrıca fon kaynakları/finansman yöntemlerinin çeşitliliği bu noktada katılım bankalarını avantajlı kılmaktadır. Bu özellikler sayesinde katılım bankaları, mikrofinans hizmetinin daha da yayılmasına katkı sağlayabilirler. Mikrofinans programı ile desteklenen mikrogişimcilerin ilerleyen dönemlerde katılım bankalarının birlikte çalışmak isteyecekleri kârlı müşterilere dönüşmesi de muhtemeldir. Aynı zamanda İslam iktisadî sisteminin operasyonel bir aracı olan ve isimlerindeki “İslami” ifadesi bu kuruluşların toplumda adaletin tesis edilmesine kendilerine bir sorumluluk yüklemektedir. Tüm bunlarla birlikte katılım bankalarının kârı hedefleyen ticari işletmeler oldukları, sermayedarlarının temettü beklentisi içerisinde buldukları, yasal düzenlemelerle kısıtlandıkları ve buldukları sektördeki hem kredi hem de mevduat tarafındaki yüksek rekabet dikkate alınmalıdır.

Bu çalışmada katılım bankaları ile İslami mikrofinans ilişkisi ele alınmış herhangi bir model önerilmemiştir. İlerleyen çalışmalarda katılım bankalarının kendilerine özgü özellikleri ve kısıtları da göz önüne alınarak uygulanabilir modellerin önerilmesi, Türkiye’de İslami finansın toplumun geniş bir kesimine yayılmasına ve yoksullukla mücadelede başısa dayalı modelden üretime yönelik bir yaklaşıma geçilmesine imkân sunabilir. Ayrıca Türkiye’de banka dışı kuruluş yapılarının düzenlenmesi adına mevzuat çalışmalarına ihtiyaç vardır. Dünyadaki hem konvansiyonel hem de İslami mikrofinans sektöründe yapılan iyi düzenleme örneklerinin incelenmesi gerekmektedir.

* Bu metinde, “Türkiye’de İslami Mikrofinans Üzerine Uygulanabilir Model Önerileri” isimli doktora tezinden büyük ölçüde yararlanılmıştır.

Kaynakça

1. Abdul Rahman, A. R. (2007). Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking. *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 1(2), 38–53.
2. Abedifar, P., Ebrahim, S. M., Molyneux, P. ve Tarazi, A. (2015). Islamic Banking and Finance: Recent Empirical Literature and Directions for Future Research. *Journal of Economic Surveys*, 29(4), 637–670. doi:10.1111/joes.12113
3. Abunnaja, M. (2016). Microfinance: A New Reach for Islamic Banks in Turkey. *European Journal of Business and Management*, 8(14), 104–116.
4. Ahmad, K. (2004). The Challenge of Global Capitalism: An Islamic Perspective. *Policy Perspectives*, 1(1), 1–29. <http://www.jstor.org/stable/42909126> adresinden erişildi.
5. Ahmed, H. (2002). Financing Microenterprises : An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions. *Islamic Economic Studies*, 9(2), 27–64.
6. Ahmed, H. (2004). Frontiers of Islamic Banking: A Synthesis of Social Role and Microfinance. *The European Journal of Management and Public Policy*, 3(1), 118–138.
7. Ahmed, H. (2013). Financial Inclusion and Islamic Finance: Organizational Formats, Products, Outreach, and Sustainability. Z. Iqbal ve A. Mirakhor (Ed.), *Economic Development and Islamic Finance içinde* (ss. 203–229). Washington, D.C.: The World Bank.
8. Arif, M. (1984). Towards Establishing the Microfoundations of Islamic Economics: The Basis of the Basics. *Islamic Quarterly*, 28(2), 61–72.
9. Arshad, R., Othman, S. ve Othman, R. (2012). Islamic Corporate Social Responsibility, Corporate Reputation and Performance. *International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*, 6(4), 643–647.
10. Asutay, M. (2007a). A Political Economy Approach to Islamic Economics: Systemic Understanding for an Alternative Economic System. *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 1(2), 3–18.

11. Asutay, M. (2007b). Conceptualization of the Second Best Solution in Overcoming the Social Failure of Islamic Banking and Finance: Examining the Overpowering of HomoIslamicus by Homoeconomicus. *IJUM Journal of Economics and Management*, 15(2), 167–195.
12. Asutay, M. (2011). An Introduction to Islamic Moral Economy (IME). İstanbul: TKBB, Presented at the Durham Islamic Finance Autumn School 2011. http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/DIFAS-2011-IST-PR_01-ASUTAY.pdf adresinden erişildi.
13. Asutay, M. (2012). Conceptualising and Locating the Social Failure of Islamic Finance: Aspirations of Islamic Moral Economy vs. the Realities of Islamic Finance. *Asian and African Area Studies*, 11(2), 93–113.
14. Asutay, M., Aysan, A. F. ve Karahan, C. C. (2013). Reflecting on the Trajectory of Islamic Finance: From Mit Ghamr to the Globalisation of Islamic Finance. *Afro Eurasian Studies*, 2(1–2), 5–14.
15. Bahçe, A. B. ve Gümüş, Ö. (2016). Kamu Maliyesi Açısından İslamiyet'te Yoksulluğun Görünümü ve İslami Mikrofinansın Kullanılabilirliği. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 8(1), 1–18.
16. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, (2019) Aylık Bülten, <http://www.bddk.org.tr/BultenAylık>, erişim tarihi: 15.08.2019
17. Bank Keshavarzi Iran, (2019) Social Responsibilities, <https://www.bki.ir/en/About-US/Social-Responsibilities>, erişim tarihi: 14.08.2019
18. Bank of Khartoum, (2019) IRADA Microfinance, <https://bankofkhartoum.com/sudan/microfinance/>, erişim tarihi: 14.08.2019
19. Belal, A. R., Abdelsalam, O. ve Nizamee, S. S. (2015). Ethical Reporting in Islamic Bank Bangladesh Limited (1983–2010). *Journal of Business Ethics*, 129(4), 769–784. doi:10.1007/s10551-014-2133-8
20. Bichta, C. (2003). Corporate Social Responsibility a Role in Government Policy and Regulation? The University of Bath.
21. Çak, D. (2007). Kalkınmanın Finansmanının Sağlanması Mikro kredi Yöntemi. İstanbul Üniversitesi.

22. Chapra, M. U. (1991). The Need for a New Economic System. *Review of Islamic Economics*, 1(1), 9–47.
23. Chapra, M. U. (1995). *Islam and the Economic Challenge*. The International Institute of Islamic Thought, The Islamic Foundation.
24. Chapra, M. U. (2008). *The Islamic Vision of Development in the Light of Maqasid al-Shariah* (No: 15). Occasional Paper. London; Washington.
25. Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S. ve Hess, J. (2018). *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. The World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-1259-0
26. Dhumale, R. ve Sapcanin, A. (1998). An Application of Islamic Banking Principles to Microfinance.
27. Doğuş Grubu, (2019) KSS Raporlarımız, <https://www.dogusgrubu.com.tr/tr/kss-raporlarimiz>, erişim tarihi: 20.09.2019
28. Dusuki, A. W. (2008). Banking for the Poor: The Role of Islamic Banking in Microfinance Initiatives. *Humanomics*, 24(1), 49–66. doi:10.1108/08288660810851469
29. El-Gamal, M. A. (2006). *Islamic Finance: Law, Economics and Practise*. Cambridge: Cambridge University Press. <http://www.kantakji.com/media/8198/fg4.pdf> adresinden erişildi.
30. Farooq, M. O. (2009). The Challenge of Poverty and Mapping out Solutions: Requisite Paradigm Shift from a Problem-Solving and Islamic Perspective. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 5(2), 45–76.
31. Feroz, E. H. ve Goud, B. (2009). Grameen La Riba Model: A Strategy for Global Poverty Alleviation. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 5(2), 77–100.
32. Ferro, N. (2005). *Value Through Diversity: Microfinance and Islamic Finance and Global Banking* (No: 87). Milano.
33. Friedman, M. (1967). *Capitalism and Freedom*. Chicago: The University of Chicago Press.

34. Goodwin-Groen, R. (1998). The Role of Commercial Banks in Microfinance Asia-Pacific Region. Avustralya. <http://fdc.org.au/wp-content/uploads/2015/04/The-Role-of-Commercial-Banks-in-Microfinance.pdf> adresinden erişildi.
35. Grameen Bank, (2019) Introduction, <http://www.grameen.com/introduction/>, erişim tarihi: 03.10.2019
36. Gregory, P. R. ve Stuart, R. C. (1995). Comparative Economic Systems (5th bs.). Boston: Houghton Mifflin.
37. Haniffa, R. ve Hudaib, M. (2007). Exploring the Ethical Identity of Islamic Banks via Communication in Annual Reports. *Journal of Business Ethics*, 76, 97–116. doi:10.1007/s10551-006-9272-5
38. Hermes, N., Lensink, R. ve Meesters, A. (2011). Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions. *World Development*, 39(6), 938–948. doi:10.1016/j.worlddev.2009.10.018
39. Ibrahim, A. A. (2012). Incentivizing Microfinance for Islamic Financial Institutions: Financially Mainstreaming the Microenterprise. S. N. Ali (Ed.), *Shari'a Complaint Microfinance içinde (Islamic St., ss. 81–128)*. Routledge.
40. IFDR. (2018). Islamic Finance Development Report 2018: Building Momentum. <http://bit.ly/IFDatabase> adresinden erişildi.
41. Iqbal, Z. ve Mirakhor, A. (2004). Stakeholders Model of Governance in Islamic Economic System. *Islamic Economic Studies*, 11(2), 43–63. <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/56027/> adresinden erişildi.
42. Iqbal, Z. ve Mirakhor, A. (2007). An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice (1. bs.). Singapore: John Wiley & Sons (Asia).
43. Isern, J. ve Porteous, D. (2005). Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Success. *CGAP Donor Brief*, (28), 1–8.
44. Islami Bank Bangladesh Limited, (2019) Rural Development Scheme, <https://www.islamibankbd.com/rds/>, erişim tarihi: 14.08.2019
45. Kalkınma Bakanlığı. (2014). Onuncu Kalkınma Planı (2014 - 2018): İstanbul

- Uluslararası Finans Merkezi Programı Eylem Planı. Ankara: Kalkınma Bakanlığı. http://odop.kalkinma.gov.tr/dokumanlar/4Istanbul_Uluslararası_Finans_Merkezi_Programi.pdf adresinden erişildi.
46. Khan, M. F. (1998). *Social Dimensions of Islamic Banks in Theory and Practice*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank.
47. KOBİ Bilgi Sitesi, <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/layout>, Erişim Tarihi: 15.08.2019
48. KOSGEB. (2018), Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, 17 Ağustos 2019 tarihinde https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOBİ%CC%87%E2%80%99lerin_Tan%C4%B1m%C4%B1,_Nitelikleri_ve_S%C4%B1n%C4%B1fland%C4%B1r%C4%B1lmas%C4%B1_Hakk%C4%B1nda_Yo%CC%88netmelik.pdf adresinden erişildi.
49. Kuran, T. (1995). Islamic Economics and the Islamic Subeconomy. *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 155–173.
50. Mallin, C., Farag, H. ve Ow-Yong, K. (2014). Corporate Social Responsibility and Financial Performance in Islamic Banks. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 103, S21–S38. doi:10.1016/j.jebo.2014.03.001
51. Masyita, D. ve Ahmed, H. (2013). Why is Growth of Islamic Microfinance Lower than its Conventional Counterparts in Indonesia? *Islamic Economic Studies*, 21(1), 35–62.
52. Mayer, A. E. (1985). Islamic Banking and Credit Policies in the Sadat Era: The Social Origins of Islamic Banking. *Arab Law Quarterly*, 1(1), 32–50.
53. Melé, D. (2008). Corporate Social Responsibility Theories. A. Crane, D. Matten, A. McWilliams, J. Moon ve D. S. Siegel (Ed.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility* içinde (ss. 47–82). New York: Oxford University Press. doi:10.1093/oxfordhb/9780199211593.003.0003
54. Mohd Nor, S., Ruzita Abdul Rahim, B., Zizah Che Senik, B., Mohd Nor, S., Abdul Rahim Á Z Che Senik, Á. R., Abdul Rahim, R. ve Che Senik, Z. (2016).

The Potentials of Internalising Social Banking among the Malaysian Islamic Banks. *Environ Dev Sustain*, 18, 347–372. doi:10.1007/s10668-015-9651-0

55. Naqvi, S. N. H. (1994). *Islam, Economics and Society*. London ; New York: Kegan Paul International Ltd.
56. Obaidullah, M. (2008). *Introduction to Islamic Microfinance*. International Institute of Islamic Business and Finance.
57. Öner, E., Okan, P., Gökten, S. ve Aypek, N. (2008). Mikrofinans Sistemi ve Ticari Bankaların Mikrofinans Sistemi İçindeki Yeri. *Sosyoekonomi*, 2(Temmuz-Aralık), 55–74.
58. Orhan, Z. H. (2018). Mit Ghamr Savings Bank: A Role Model or an Irreplicable Utopia? *Journal of Humanity and Society*, 8(2), 85–102. doi:10.12658/M0263
59. Özdemir, M. (2018). Türkiye’de İslami Mikrofinans Üzerine Uygulanabilir Model Önerileri. Sakarya Üniversitesi.
60. Özdemir, M. ve Aslan, H. (2017). Türkiye’de İslami Finansın Dönüşümünün Ekonomi Politikası. Ankara.
61. Özdemir, M. ve Özdemir, Ö. (2017). Bridging the Gap: The Restitution of Historical Cash Waqf Through Vakıf Participation Bank. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies* , 3(2), 74–99. doi:10.25272/j.2149-8407.2017.3.2.04
62. Özdemir, M. ve Savaşan, F. (2017). Katılım Bankaları İçin Bir İslami Mikrofinans Programı Örneği: Bangladeş İslam Bankası Kırsal Kalkınma Programı. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3), 23–47.
63. Parlakkaya, R. ve Çürük, S. A. (2015). Bir Yoksullukla Mücadele Aracı Olarak İslami Mikrofinans ve Türkiye’de Uygulanabilirliği. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 1(2), 61–86.
64. Platonova, E. (2013). Corporate Social Responsibility from an Islamic Moral Economy Perspective: A Literature Survey. *Afro Eurasian Studies*, 2(1&2), 272–297.

65. Platonova, E., Asutay, M., Dixon, R. ve Mohammad, S. (2016). The Impact of Corporate Social Responsibility Disclosure on Financial Performance: Evidence from the GCC Islamic Banking Sector. *Journal of Business Ethics*, 136(2), 1–21. doi:10.1007/s10551-016-3229-0
66. Rahman, R. A. ve Dean, F. (2013). Challenges and Solutions in Islamic Microfinance. *Humanomics*, 29(4), 293–306. doi:doi:10.1108/H-06-2012-0013
67. Robinson, M. S. (2001). *The Microfinance Revolution Sustainable Finance for the Poor*. Washington, D.C.: The World Bank. doi:10.1017/CBO9781107415324.004
68. Salaam Somali Bank, (2019) Microfinance, <http://www.salaamsombank.com/pages.php?id=14>, erişim tarihi: 14.08.2019
69. Seibel, H. D. (2010). Islamic Microfinance in Indonesia. doi:10.1355/SJ23-1D
70. Seibel, H. D. ve Dwi Agung, W. (2006). Islamic Microfinance in Indonesia (No: 2006, 2). University of Cologne, Development Research Center.
71. Şentürk, R. (2006). “İsmet Ademiyettedir»: İnsan Haklarına Fıkhi Yaklaşımlar. <http://www.muharrembalci.com/hukukdunyasi/insanhaklari/248.pdf> adresinden erişildi.
72. Shahinpoor, N. (2009). The Link Between Islamic Banking and Microfinancing. *International Journal of Social Economics*, 36(10), 996–1007. doi:10.1108/03068290910984777
73. Shaikh, S. A., Ismail, M. A., Mohd. Shafiai, M. H., Ismail, A. G. ve Shahimi, S. (2017). Role of Islamic Banking in Financial Inclusion: Prospects and Performance. *Islamic Banking içinde* (ss. 33–49). Cham: Springer International Publishing. doi:10.1007/978-3-319-45910-3_3
74. State Bank of Pakistan. (2007). Guidelines for Islamic Microfinance Business by Financial Institutions. Islamic Banking Department.
75. Sultan, H. (2012). Islamic Microfinance: Between Commercial Viability and the Higher Objectives of Shari’a. S. N. Ali (Ed.), *Shari’a Complaint Microfinance içinde* (Islamic St., ss. 46–59). New York: Routledge.

76. Tadhamon Microfinance, (2019) About, <http://www.microtiib.com/en>, erişim tarihi: 14.08.2019
77. TKBB. (2015). Türkiye Katılım Bankacılığı Strateji Belgesi 2015 - 2025. İstanbul.
78. TOBB, (2019) Kobi Bilgi Sitesi, <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/layout>, erişim tarihi: 15.08.2019
79. Tokmakçioğlu, K. (2017). Mikrokredinin Yaygınlaştırılmasına Yönelik İslami Mikrofinans Ürünlerinin Geliştirilmesi. İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi, 3(2), 117–136.
80. Türkiye Grameen Mikrofinans Programı, (2019) Hakkımızda, <http://tgmp.net/tr/>, erişim tarihi: 15.08.2019
81. Yunus, M. (2009). Is Grameen Bank Different From Conventional Banks? 17 Ağustos 2019 tarihinde <http://muhammadyunus.org/index.php/design-lab/previous-design-labs/43-news-a-media/books-a-articles/232-is-grameen-bank-different-from-conventional-banks> adresinden erişildi.
82. Zarka, M. A. (2012). Leveraging Philanthropy: Modetary Waqf for Microfinance. S. N. Ali (Ed.), Shari'a Complaint Microfinance içinde (ss. 76–80). Routledge.
83. Zulkhibri, M. (2016). Financial inclusion, financial inclusion policy and Islamic finance. *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*, 9(3), 303–320. doi:10.1080/17520843.2016.1173716