

## **Mikrofinans Sistemi ve Ticari Bankaların Mikrofinans Sistemindeki Yeri**

Emine ÖNER

Pınar OKAN

Soner GÖKTEN

Nevzat AYPEK

emineoner@gazi.edu.tr

pinar.okan@gazi.edu.tr

soner.gokten@gazi.edu.tr

naypek@gazi.edu.tr

### **Microfinance System and the Place of Commercial Banks in Microfinance System**

#### **Abstract**

Currently, approximately one fifth of the world's population try to live with less than 1 dollar per day and the challenge with the poverty becomes more important as time goes on. Microfinance system, which becomes important while challenging with poverty, consists of financial services and credits for poor people in order to work for their own living and discover their potentials. Microfinance system, which came into the scene with the presentation of micro credit service in the years of 1970s, was made broader as a result of being understood that poor people needs financial services such as savings, insurance, and cash transfer services rather than loans. As new institutions are established, the service spectrum of microfinance is expanded that is to say there is a diversification of financial products. As a matter of fact, since the years of 1990s while non-governmental organizations transform into commercial banks or specialized financial institutions, commercial banks also began to present microfinance services by using different models. In this study, microfinance system, successful microfinance institutions that transformed from non-governmental organizations to commercial banks and models of commercial banks using to present microfinance services are examined in order to provide contribution to microfinance applications in Kyrgyzstan.

**Key Words** : Poverty, Microcredit, Microfinance, Microfinance Institution, Commercial Banks.

**JEL Classification Codes** : G21, G23, L31.

#### **Özet**

Halen nüfusun yaklaşık beşte birinin günde bir dolardan daha azıyla yaşamaya çalıştığı dünyamızda yoksullukla mücadele gün geçtikçe daha büyük önem taşımaktadır. Yoksullukla mücadelede ön plana çıkan mikrofinans sistemi, düşük gelirli insanlara kendi geçimlerini sağlamaları, kendi potansiyellerini ortaya çıkarmaları ve kendi işletmelerini kurmaları için verilen kredi ve diğer finansal hizmetleri içermektedir. 1970'li yıllarda sadece mikrokredi hizmetinin sunulmasıyla başlayan mikrofinans sistemi, yoksulların kredi dışında tasarruf, sigorta, para transferi gibi diğer finansal hizmetlere de ihtiyacının olduğunun anlaşılmasıyla bunları da kapsayacak şekilde çeşitlendirilmiştir. Mikrofinansın hizmet yelpazesinin genişletilmesi yani finansal ürünlerin çeşitlendirilmesi mikrofinans dünyasına yeni kuruluşların katılmasıyla sonuçlanmıştır. Nitekim 1990'lı yıllardan bu yana sivil toplum örgütleri ticari bankalara ya da özel yasalarla mikrofinans kuruluşlarına dönüşürken, ticari bankalar da değişik modeller kullanarak mikrofinans hizmeti sunmaya başlamışlardır. Kırgızistan'daki mikrofinans uygulamalarına katkı sağlaması amacıyla bu çalışmada mikrofinans sistemine, sivil toplum örgütlerinden ticari bankalara dönüşen başarılı mikrofinans kuruluşlarına ve ticari bankaların mikrofinans hizmeti sunmada kullandıkları modellere yer verilmektedir.

**Anahtar Sözcükler** : Yoksulluk, Mikrokredi, Mikrofinans, Mikrofinans Kuruluşları, Ticari Bankalar.

### **Acknowledgement**

The *Abstract* of this paper is also being printed in “The Proceedings” book of 2nd International Symposium on Public Finance: Recent Fiscal Problems in Transitional Economies which was held by the Public Finance Department of the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Kyrgyzstan – Turkey MANAS University, on October 24-27, 2007.

### **Beyan**

Kırgızistan-Türkiye MANAS Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü tarafından 24–27 Ekim 2007 tarihleri arasında Bişkek’te düzenlenen 2. Uluslararası Kamu Maliyesi Sempozyumunda sunulan aynı başlıklı çalışmanın özeti “The Proceedings” kitabında ayrıca basılmıştır.

## 1. Giriş

1970’li yıllarda Bangladeş’te Muhammed Yunus’un önderliğinde “Grameen Mikrokredi Projesi” olarak ortaya çıkan mikrofinans sistemi, otuz yılı aşkın bir sürede hızlı bir gelişme göstermiştir. Söz konusu gelişme rakamlara dökülecek olursa sistem, 2006 yılı itibariyle, 111 ülkede 3.133 mikrofinans kuruluşu ile yaklaşık 114 milyon müşteriye ulaşmış durumdadır. Ayrıca ulaşılan müşterilerden yaklaşık 82 milyonu ilk kredilerini almadan önce buldukları ülkenin yoksulluk sınırının altında yaşayan kişilerdir. Ulaşılan yoksul müşterilerin %84,2’sini kadın müşterilerin oluşturması ise bir diğer dikkat çekici noktadır (Harris, 2006: 21).

Mikrofinans sistemi bu boyutlara ulaşmış olmasına rağmen dünyada 1- \$’ın altında bir gelire yaşamak zorunda olan insan sayısı göz önüne alındığında hedef kitlenin çok büyük bir bölümüne henüz ulaşamadığı görülmektedir. Bölgeler bazında mikrofinans kuruluşlarının yoksul insanların ne kadarına ulaşabildiklerine bakıldığında, 2006 yılı itibariyle Asya’daki yoksul ailelerin %47,5’ine, Afrika’daki yoksul ailelerin %9,4’üne, Latin Amerika’dakilerin %14,9’una ve Avrupa’dakilerin %2,3’üne ulaşılmış olduğu görülmektedir (Harris, 2006: 25).

Söz konusu talebi karşılayabilmek için 70’li yıllardan bu yana dünyanın pek çok yerinde özellikle de az gelişmiş bölgelerde birlikler, sivil toplum örgütleri, kooperatifler gibi mikrokredi sunan kuruluşlar ortaya çıkmıştır. 90’lı yıllarda ise söz konusu kuruluşlar daha geniş kitlelere ulaşabilmek, finansal ürünlerini çeşitlendirebilmek gibi amaçlarla ticari bankalara ya da özel yasalarla mikrofinans kuruluşlarına dönüşmeye başlamışlardır. Aynı zamanda, faaliyet alanları daralan, rekabet nedeniyle kar marjlarını koruyamayan, pazarlarını genişletmek isteyen ticari bankalar da mikrofinans piyasası ile ilgilenmeye başlamışlardır.

## 2. Mikrokredi – Mikrofinans – Mikrofinans Kuruluşları

Mikrofinans genel olarak yoksul ya da aşırı yoksul olarak nitelenen düşük gelirli insanlara bankacılık hizmetlerinin sağlanması anlamına gelmektedir. Başka bir ifadeyle mikrofinans, düşük gelirli insanlara kendi geçimlerini sağlamaları, kendi potansiyellerini ortaya çıkarmaları ve kendi işletmelerini kurmaları için verilen kredi ve diğer finansal hizmetleri içermektedir.

Mikrofinans kavramı, genellikle mikrofinansın sunduğu hizmetlerden sadece biri olan mikrokredi kavramıyla karıştırılmaktadır. Bunun sebebi de, mikrofinansın 1970’li yıllarda sadece mikrokredi hizmetinin sunulmasıyla başlamış olmasıdır. Mikrokredi, genellikle kayıt dışı olarak faaliyet gösteren küçük işletmelere ya da kendi işini kurmak isteyen girişimcilere hammadde ve malzeme alımı, iş için gerekli makinelerin temini,

işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması gibi amaçlarla verilen kredilerdir. Mikrofinans kavramı, mikrokredi kavramından çok daha geniş kapsamlıdır. Mikrofinans, yoksul insanlarında tüketim ihtiyaçlarını karşılamak, risklere karşı kendilerini korumak, geleceklelerini garanti altına almak isteyeceklerini düşünmekte ve tasarruf, emeklilik, tüketici kredileri, sigorta ve para transferi gibi hizmetleri de sunmaktadır (Christen, Lyman ve Rosenberg, 2003: 1).

Mikrofinans kuruluşları ise banka ve diğer finansal kuruluşların hizmetlerine ulaşamayan yoksul kişilere yönelik faaliyet gösteren ve tasarruf, kredi, para transferi gibi finansal hizmetleri sunan kuruluşlardır. Mikrofinans kuruluşları, 1990'lı yıllardan sonra ortaya çıkmış olan organizasyonlardır. Yaklaşık 20 yıllık bir süredir yoksullara yönelik finansal hizmetleri sunan mikrofinans kuruluşları, tüm ticari işletmeler gibi süreklilik ve karlılık ilkeleri çerçevesinde yoksullara da hizmet sunulabileceğini göstermişlerdir.

### **3. Mikrofinans Sisteminin Gelişimi**

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda yoksulların finansal hizmetleri kullanmaya uygun olmadığına, verilen kredilerin geri dönmeyeceğine ve kâr ederek yoksullara hizmet sunulamayacağına inanılıyordu. Dünya nüfusunun çok önemli bir bölümünü oluşturan yoksul insanların finansal sisteme ulaşamamaları, içinde buldukları kısır döngüyü kıramamaları ve yoksul kalmaya devam etmeleri anlamına geliyordu. Bunun üzerine 1950'li yıllarda devletler ve yardım kuruluşları, kalkınma projeleri ile bu kesimleri desteklemek için çalışmalar yapmaya başlamışlardır.

1950–1970 yılları arasında gelir ve üretimi desteklemek amacıyla küçük çiftçiler üzerinde yoğunlaşan kuruluşlar, sübvansive kredilerle tarım sektörünü desteklemeye başlamışlardır. Fakat verilen bu krediler nadiren başarılı olmuştur. Başarısızlığın nedenleri ise kredi geri ödemelerinde takibin etkin olmaması nedeniyle sermayenin yavaş yavaş yok olması ve verilen kredilerin hedeflenen gruplardan ziyade imkânları iyi olan çiftçilerin elinde yoğunlaşması şeklinde sıralanabilir (Conroy and McGuire, 2000: 1–3).

1970'li yılların başlarında ise devletler ve yardım kuruluşları kayıt dışı sektörde faaliyet gösteren, ücret karşılığı iş bulamadığı için kuaförlük, ayakkabı tamirciliği, ürettiğini satma ya da perakendecilik gibi alanlarda kendi işini kurmaya çalışan kişiler üzerinde yoğunlaşmaya başlamışlardır. Bu kişilerin işlerini genişletememelerinin, gelirlerini artıramamalarının sebebinin, finansal sisteme ulaşamamaları olduğunun anlaşılmasıyla, bu kişileri geçici kredilerle ya da karşılıksız yardımlarla desteklemek yerine, yoksul kesime hizmet sunacak kalıcı bir finansal sistem kurmak üzerine çalışmalar yapılmaya başlanmıştır.

1970’li yıllarda Latin Amerika’da ve Güney Asya’da yoksulları özellikle de kadınları hedefleyerek başlayan mikrokredi programlarının en bilineni, Bangladeş’te Ekonomi Profesörü Muhammed Yunus tarafından başlatılan Grameen kredi projesidir. 1980’li yıllarda, mikrofinans, dünya çapında ilgi uyandırmaya başlamış ve pek çok ülkede kar amacı gütmeyen kuruluşlar şeklinde farklı ve ortak noktaları bulunan mikrofinans organizasyonları oluşturulmaya başlanmıştır. 1990’lı yıllarda ise bu organizasyonlar, yardımlarla ayakta kalmak yerine finansal açıdan kendi kendilerine yeten kurumlar haline gelebilmek ve bankaların sunmakta olduğu tüm finansal hizmetleri kendi hedef kitlelerine sunabilmek için bankalara ya da özel yasalarla mikrofinans kuruluşlarına dönüşmeye başlamışlardır.

#### 4. Mikrofinans Sisteminin Hedef Kitlesi: Yoksullar

Mikrofinansın hedef kitesini mevcut finansal sisteme giriş imkânı bulamayan yoksullar, özellikle de kadınlar oluşturmaktadır. Ancak yoksulluğun da kendi içinde seviyeleri bulunmaktadır. Şekil 1’de belirtildiği üzere, mikrofinansın hedef kitesini yoksulluk sınırı yakınlarında bulunan aşırı ve orta yoksullar ile hassas derecede yoksul olmayanlar oluşturmaktadır. Muhtaç durumda olanların ise finansal imkânlardan önce karşılıksız yardımlarla desteklenmeleri gerekmektedir.

**Şekil: 1**  
**Mikrofinansın Hedef Kitlesi**

			Y O K S U L			
Muhtaç	Aşırı Yoksul	Orta Yoksul	L U K	Hassas Yoksul Değil	Yoksul Değil	Varlıklı
			S I N I R I			

*Kaynak: Cohen, M. ve D. Burjorjee (2002), Mikrofinansın Etkileri, CGAP, Washington D.C., Temmuz, s.1.*

Şekil 1’de belirtilen yoksulluk sınırı ve ifade edilen yoksulluk kavramları ülkeden ülkeye değişiklik gösteren göreceli kavramlardır. Ancak genel kabuller doğrultusunda orta derecede yoksulların günlük kazancı 2 \$’ın altında olan, aşırı yoksulların ise günlük kazancı 1 \$’ın altında olan kişiler olduğu söylenebilir.

Mikrofinans kuruluşlarının hedef kitlesini yoksullar oluşturduğuna göre, mikrofinans kurumlarına olan ihtiyacı görmek açısından dünyada yoksulluğun boyutlarını ortaya koymak yerinde olacaktır.

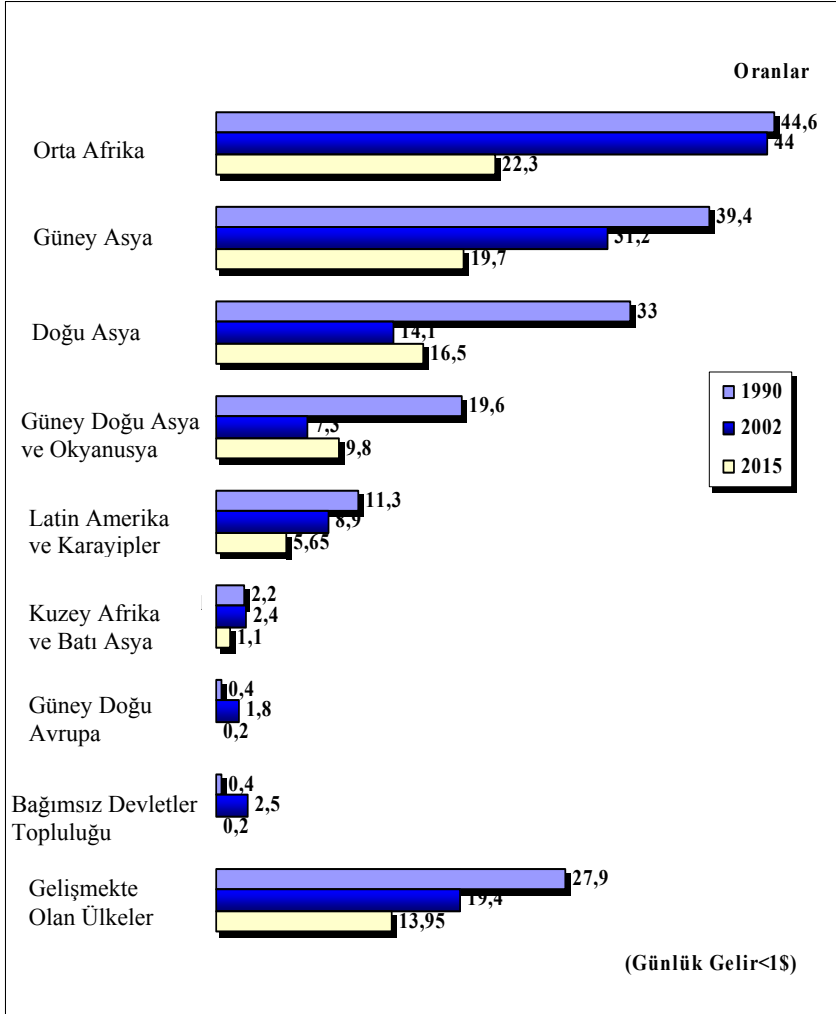
## **5. Dünyada Yoksulluğun Boyutları**

Halen dünya nüfusunun beşte biri, yani yaklaşık bir milyardan fazla insan günde 1.-\$’dan daha azıyla yaşamaya çalışmaktadır. 1,5 milyar kişi ise günde 2.-\$’dan daha azıyla hayatını devam ettirmektedir. Yani dünya nüfusunun %40’ı yoksulluk içinde, çok zor koşullarda yaşamaktadır (Global Poverty Report, 2000: 2).

1990’lı yıllarda bu ve bunun gibi küresel sorunların farkına varan devletler, küresel anlamda kalkınmayı sağlamak adına çalışmalar yapmaya başlamışlardır. Bu çalışmalar neticesinde 2000 yılında “Bin Yıl Kalkınma Hedefleri” belirlenmiştir. Hedeflerin başında yoksullukla mücadele yer almakta olup, yoksullukla mücadelede başarılı olduğunda diğer hedefler de dolaylı olarak gerçekleşecektir. Bu nedenle yoksullukla mücadelede en etkili mekanizmalardan biri olan mikrofinans önem kazanmaktadır (United Nations, 2006: 4–22).

Bölgelere göre günlük kazancı 1 \$’ın altında olan kişi sayısının toplam nüfusa oranı Şekil 2’de görülmektedir.

Şekil: 2  
Dünyada Yoksulluğun Boyutları



Kaynak: United Nations (2006), *The Millennium Development Goals Report 2006*,  
Newyork, s. 4,  
<<http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Static/Products/Progress2006/MDGReport2006>.

Bu tarihlerin seçilmesinin sebebi, 1990 yılının hedeflerin başladığı yıl, 2002 yılının hedeflere ulaşmak için verilen 25 yıllık sürenin yarısı ve 2015 yılının da hedeflerin bittiği yıl olmasıdır (United Nations, 2006: 4–22). Şekil 2’de Asya ülkelerinin hedeflenen noktaya genel olarak ulaştığı hatta aştığı görülmektedir. Ancak, hem yoksulluğun en yüksek oranda olduğu, hem de 12 yıl boyunca en az ilerlemenin kaydedildiği bölge Afrika’dır.

## **6. Mikrofinans Uygulamaları**

Mikrofinans uygulamaları çerçevesinde dünyadaki, Türkiye’deki ve Kırgızistan’daki mikrofinans uygulamalarına değinilmektedir.

### **6.1. Dünyada Mikrofinans Uygulamaları**

1970’li yıllarda ortaya çıkan ve amaçları doğrultusunda özellikle az gelişmiş bölgelerde yaygınlaşan mikrofinans sistemi, giriş bölümünde de belirtildiği üzere 2006 yılı itibarıyla, 111 ülkede 3.133 mikrofinans kuruluşu ile yaklaşık 114 milyon müşteriye ulaşmış durumdadır. Söz konusu gelişmeye paralel olarak dünyanın pek çok yerinde başarılı mikrofinans kuruluşları ortaya çıkmıştır. Ancak bu kısımda mikrofinans sisteminin ortaya çıkmasında ve dünya çapında yayılmasında önemli rol oynaması sebebiyle Grameen Bank hakkında bilgi verilmektedir.

1976 yılında Muhammed Yunus ve ekibinin yoksul kadınlara küçük miktarlı krediler kullandırmaya yönelik çalışmalarıyla başlayan Grameen kredi projesi başarılı uygulamaları sonucunda öncelikle Bangladeş Merkez Bankası ve diğer yerel bankalar tarafından, daha sonra ise IFAD, Ford Vakfı, Norad gibi uluslararası kuruluşlar tarafından desteklenerek daha geniş kitlelere ulaşmaya başlamış ve 1983 yılında çıkarılan özel bir tüzük ile sadece yoksullara yönelik olarak faaliyet gösteren bir bankaya, Grameen Bank’a dönüştürülmüştür. Grameen Bank’a, Merkez Bankası tarafından uygulanan denetim esnek olup geniş bir işletme özgürlüğü verilmiştir. Banka, döviz işlemleri dışında her türlü bankacılık işlemlerini yapabilecek yetkiye sahip olarak faaliyet göstermektedir (Grameen Bank, Erişim: 10.09.2007).

Hedef kitlesini fakirin fakiri olarak nitelenen kesimin özellikle de kadınların oluşturduğu Grameen Bank, bankaların sunduğu finansal hizmetlerden yoksulların da faydalanmasını sağlamak, yoksulların enformel kredi kullanıcıları tarafından sömürülmesini engellemek ve Bangladeş’in kırsal kesimlerinde yaşayan işsizlere kendi işlerini kurma fırsatı vermek gibi amaçlarla faaliyet göstermektedir (Grameen Bank, Erişim: 10.09.2007).



Grameen Bank üyelerine kredi ve tasarruf başta olmak üzere çok sayıda finansal hizmet sunmakta ve bu hizmetleri sunarken de ticari bankaların aksine üyelere ulaşmak için çaba sarfetmekte, üyelerinin ne kadar varlığı olduğundan ziyade ne kadar yoksul oldukları ile ilgilenmektedir. Ayrıca, Grameen Bank'ın kredi metodolojisinin temelini grup sistemi oluşturduğundan grup üyeleri birbirinin teminatı olmakta ve klasik anlamda bir teminata gerek kalmamaktadır (Yunus, 2002: 1–11).

1976 yılında 42 kadına 26 \$ kredi verilmesiyle başlayan Grameen kredi Projesi, 1983 yılında Grameen Bank'a dönüştürülmüş olup, Şubat 2007 itibariyle yaklaşık altı milyar dolar kredi dağıtmış ve yedi milyon müşteriye ulaşmış durumdadır. Ayrıca kuruluşundan bu yana hem yurt içi hem de yurt dışı kuruluşlardan büyük miktarda yardım fonu alan Grameen Bank, 1995 yılından bu yana herhangi bir yardım fonuna ihtiyaç duymadan faaliyetlerini sürdürebilmektedir (Yunus, 2007: 2).

## **6.2. Türkiye’de Mikrofinans Uygulamaları**

Türkiye’de, dünyada uygulanan anlamda bir mikrofinans uygulaması henüz mevcut değildir. Mikrokredi uygulaması ise yakın tarihe kadar uygulama alanı bulamamıştır. Ancak, dünyadaki uygulamalar ile tam olarak örtüşmese de, Tarım Kredi Kooperatifleri ile Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri ülke çapında örgütlenmiş olup, sahip oldukları altyapı ve bilgi birikimiyle kar maksimizasyonundan ziyade sosyal fayda maksimizasyonunu hedefleyerek uzun yıllardır mikrokredi benzeri uygulamaları gerçekleştirmektedirler.

Dünya uygulamalarına benzer ilk mikrokredi girişimi ise 2002 yılında, bir sivil toplum örgütü olan Kadın Emeğini Destekleme Vakfı tarafından kurulan “Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi”dir. Marmara Bölgesi’nde faaliyet gösteren Maya, grup sistemi ile ya da bireysel olarak kredi kullanılabilmekte olup, 2006 yılı itibariyle 1.700 müşteriye ulaşmış ve yaklaşık 2,8 milyon \$ kredi dağıtmış durumdadır (KEDV, Erişim: 10.09.2007). Mikrokrediye ilişkin atılan ikinci adım ise Türkiye İsrافی Önleme Vakfı, Diyarbakır Valiliği ve Grameen Bank işbirliğiyle, Diyarbakır’da, 11 Haziran 2003 tarihinde başlatılan “Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi”dir. Üç yıllık bir süre için başlatılan, 919.000 \$ bütçe ayrılan ve bu süre sonunda tüm yurda yayılması hedeflenen proje ile sadece grup kredileri sunulmaktadır. Ocak 2006 itibariyle 2,5 yılını tamamlayan proje, 592 gruba ve 2.866 üyeye sahip olup 1.916.318 \$’lık kredi dağıtmış durumdadır (TİSVA, Erişim: 10.09.2007).

## **6.3. Kırgızistan’da Mikrofinans Uygulamaları**

Yoksullukla mücadelede büyük önem taşıyan mikrofinans sistemi, yoksullukla mücadele eden bir ülke olması sebebiyle Kırgızistan’da da büyük önem taşımaktadır.

Kırgızistan'da mikrofinans uygulamaları 1990'lı yılların ortalarında başlamış olmasına rağmen hızlı bir gelişme göstermiştir. Özellikle yurtdışı yardımlarla yaygınlaşan mikrofinans uygulamaları, 2002 yılında çıkarılan ve 2003 yılında yürürlüğe giren mikrofinans organizasyonları ile ilgili yasa ile yasal bir çatı altında toplanmış bulunmaktadır. Bu yasaya göre mikrofinans aktiviteleri olan organizasyonlar mikrofinans kuruluşu olarak kayıt edilmekte ve söz konusu organizasyonların Kırgızistan Merkez Bankası'ndan uygun lisans ya da sertifika alması gerekmektedir (Shamshieva, 2006: 3-4).

Yasaya göre ülkede üç tip mikrofinans kuruluşu faaliyet gösterebilmektedir. Bunlar, ticari olmayan bir kuruluş olan ve sadece kredi ile finansal leasing hizmeti sunabilen mikrokredi acentesi (MCA), ticari bir kuruluş olan ve kredi, finansal leasing, factoring hizmetleri sunabilen mikrokredi şirketi (MCC) ve anonim şirket şeklinde kurulan, kredi, tasarruf gibi hizmetleri sunabilen mikrofinans şirketi (MFC)'dir. Mikrokredi acenteleri ve mikrokredi şirketleri Merkez Bankası'ndan sertifika olarak ve mikrofinans şirketleri yine Merkez Bankası'ndan lisans olarak faaliyet gösterebilmektedir (Roth, 2006: 8-9).

Kırgızistan Merkez Bankası kayıtlarına göre Temmuz 2005 itibariyle ülkede faaliyet gösteren 104 mikrofinans kuruluşu bulunmakta ve bunlardan 26'sı mikrokredi şirketi, 78'i mikrokredi ajansı olarak faaliyet göstermektedir. Yasada var olmasına rağmen ülkede faaliyet gösteren bir mikrofinans şirketi bulunmamaktadır. Dolayısıyla ülkedeki mikrofinans faaliyetleri mikrokredi hizmeti ile sınırlı kalmıştır. Ayrıca bunlara ek olarak ülkede faaliyet gösteren 305 kredi birliği ve European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) tarafından finansal yönden desteklenerek finansal ürünlerine mikrokredi programı da dâhil edilen beş ticari banka bulunmaktadır (Shamshieva, 2006: 3-4).

Ülkedeki mikrofinans kuruluşlarına ilişkin bilgiler Şekil 3'de yer almaktadır.

**Şekil: 3**  
**Kırgızistan'daki Mikrofinans Uygulamaları (2005)**

<b>Kuruluş Türü</b>	<b>Organizasyon Sayısı</b>	<b>Kredi Portföyü (Bin \$)</b>	<b>Müşteri Sayısı</b>
KAFC	1	Yaklaşık 41.000	37.268
Kredi Birlikleri	305	10.951	21.650
Ticari Bankaların Mikrokredi Programları	5	11.293	8.707
MFK (FINCA dâhil)	104	19.146	42.000

*Kaynak: Shamshieva, G. (2006), Microfinance Industry in Kyrgyzstan: Supervision and Regulation Issues, Essays on Regulation and Supervision, No. 20, CGAP, August, 4.*

Ülkede faaliyet gösteren çok sayıda mikrofinans kuruluşu olmakla birlikte, belli başlı büyük mikrofinans kuruluşlarının başında FINCA (Foundation for International Community Assistance) ve KAFC (Kyrgyz Agricultural Finance Corporation) gelmektedir.

## **7. Ticari Bankalar ve Mikrofinans Sistemi**

Ticari bankaların mikrofinans piyasasına giriş sürecine ve girişte kullandıkları modellere değinmeden önce ticari bankalar ve mikrofinans kuruluşları arasındaki farklılıklara değinmek yerinde olacaktır.

### **7.1. Ticari Bankalar ve Mikrofinans Kurumları Arasındaki Farklılıklar**

Mikrofinans kuruluşları ile ticari bankaların çalışma sistemi arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Söz konusu farklılıklar şu şekilde özetlenebilir:

- Ticari bankalar bireyin sahip olduğu mevcut varlıkları değerlendirilerek kredi verirken, mikrofinans sisteminde kredi alabilmek için bir varlığa sahip olunması gerekmemekte, teminatsız kredi alabilmek mümkün olmaktadır.
- Ticari bankalarda ana amaç karın maksimizasyonudur. Mikrofinans kuruluşlarında ise amaç kar, mali sürdürülebilirlik ve sosyal vizyonun kombinasyonudur.
- Ticari bankalar genellikle erkeklere yönelik hizmetlerde yoğunlaşırken, mikrofinans kuruluşları kadını merkeze almışlardır.
- Mikrofinans kuruluşları ile mikro müşteri arasında bankacılık sistemindeki uygulamanın aksine kanuni süreç söz konusu değildir. Ayrıca kredinin geri ödenmesinde sıkıntı olduğu zamanlarda da icra ve mahkeme süreci söz konusu değildir.
- Mikrofinans kuruluşlarının uyguladığı kredi işlem maliyetlerinin bankaların kredi işlem maliyetlerine göre oransal olarak genellikle daha yüksektir. Bunun sebebi ise küçük miktarlı kredileri vermek için katlanılan maliyet ile daha büyük miktarlı kredileri vermek için katlanılan maliyetin (işlem maliyetinin) aynı olmasıdır.
- Mikrofinans kurumlarının bankalardan ayrıldığı bir diğer husus ise kredi ve tasarruf tutarlarının çok daha küçük olmasıdır. Tabi bunda ülkenin koşulları da etkili olmaktadır. Sözgelimi, Bangladeş'te verilen kredi tutarı 36.-\$ iken ABD'de bu tutar 1200.-\$'dır.

Özetle, mikrofinans kuruluşlarında ekonomik amaçların yanında sosyal amaçlar daha ağır basmaktadır ve bu da yoksullara gerekli tüm desteği sağlamaya yönelik bir bankacılık anlayışı doğurmaktadır.

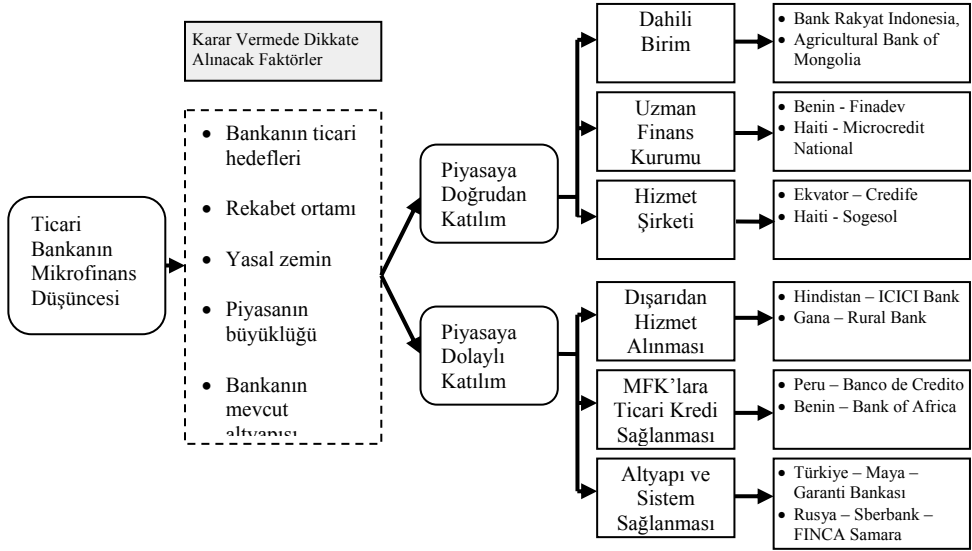
## **7.2. Ticari Bankaların Mikrofinans Hizmeti Vermesi**

Mikrofinans sisteminin ortaya çıkışı 1970'li yıllara uzanmasına rağmen, ticari bankaların mikrofinans dünyasına katılımı ancak 1990'lı yıllarda görülmeye başlanmıştır. Bunun en önemli nedenleri, ticari bankaların mikro veya küçük ölçekli işlemleri maliyetli bulmaları, mikrofinansın hedef kitlesini oluşturan yoksul kimseleri fazla riskli bulmaları, sosyo ekonomik ve kültürel engeller ve ticari bankaların mikrofinans dünyasına katılmasını destekleyici yasal düzenlemelerin bulunmaması şeklinde sıralanabilir (Mayada, Douglas ve Valenzuela, 1997: 2-3). 1990'lı yıllardan sonra mikrofinans dünyasına katılma sebeplerinin başında ise ticari bankaların mevcut faaliyet gösterdikleri piyasada giderek artan rekabetle karşı karşıya kalmaları, bekledikleri kar marjlarını yakalamada sıkıntıya düşmeleri ve çözüm olarak da müşteri sayısında artış yaratacak yeni potansiyel pazarlar aramaları yer almaktadır. Yapılan araştırmalar sonucunda mikrofinans piyasasında sürdürülebilir kar ve büyüme fırsatları gördükleri için mikrofinans piyasasına girmeye başlamışlardır.

Ticari bankalar mikrofinans piyasasına girerken farklı modeller kullanabilmektedirler. Söz konusu modeller, bankanın müşterilerle nasıl ilişki kurduğuna bağlı olarak doğrudan ya da dolaylı olarak hizmet sunulması şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Bankalar, faaliyetleri kontrol altında tutmak ya da ticari itibarları ile ilgili doğabilecek riskleri önlemek amacıyla doğrudan hizmet sunumunu ya da maliyetleri azaltmak amacıyla mevcut mikrofinans sağlayıcıları üzerinden hizmet sunumunu tercih edebilmektedirler. Banka, doğrudan piyasaya girmeye karar verdiğinde, dâhili birim, uzman finans kurumu ya da mikrofinans hizmet şirketi modellerinden birini kullanarak mikrofinans hizmeti sunabilir. Dolaylı olarak piyasaya girmeye karar verdiğinde ise dışarıdan hizmet alımı suretiyle, mikrofinans kurumlarına ticari kredi sağlamak suretiyle ya da altyapı ve sistem sağlamak suretiyle mikrofinans hizmeti sunabilir (Isern ve Porteous, 2005: 3).

Bankanın söz konusu modellerden hangisini kullanarak mikrofinans piyasasına gireceği bazı faktörlere bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Söz konusu faktörler, bankanın ticari hedefleri, rekabet ortamı, yasal zemin, piyasanın büyüklüğü ve bankanın mevcut altyapısı vd. olarak belirtilebilir (Isern ve Porteous, 2005: 3). Bahsedilen faktörleri de göz önünde bulundurarak bankanın hangi modeli kullanarak mikrofinans piyasasına katılacağı Şekil 4'de gösterilmektedir.

**Şekil: 4**  
**Ticari Bankaların Mikrofinans Piyasasına Katılımda Karar Verme Süreci**



Kaynak: Isern J. ve Porteous D. (2005), *Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Success*, Focus Note No: 28, CGAP, Washington D.C., s.3.

Her bir modelin özellikleri, avantaj ve dezavantajları, modelin başarılı olması için gereken faktörler aşağıda ifade edilmektedir.

### 7.2.1. Piyasaya Doğrudan Katılım

Ticari banka, piyasaya doğrudan girmeye karar verdiğinde dâhili birim, uzman finans kurumu ya da hizmet şirketi modellerinden birini kullanabilir.

#### 7.2.1.1. Dâhili Birim

Dâhili birim modelinde banka, mikrofinans faaliyetlerini kendi içinde oluşturduğu bir birim aracılığıyla gerçekleştirmektedir. Söz konusu birim, bankanın kurumsal yapısı içinde yer almaktadır yani ayrı bir tüzel kişiliği bulunmamaktadır ve bankadan ayrı bir düzenlemeye tabi değildir. Birim, bankanın mevcut personel ve

sistemlerinden faydalanarak faaliyet göstermektedir. Ancak, kullanılan sistemler, izlenen kredi politikaları ve oluşturulan kurumsal yapı bakımından ana bankadan farklılaşması sağlanarak birime daha fazla özerklik sağlanması mümkün olabilmektedir (Isern ve Porteous, 2005: 3)

Bankanın mikrofinans faaliyetlerini gerçekleştirmek üzere ayrı bir tüzel kuruluş oluşturma maliyetlerinden kurtulması modelin avantajları arasında yer almaktadır. Fakat, bankanın sistem ve prosedürlerinin, mikrofinans işlemlerinin gereksinimlerine göre ayarlanması gereği olumsuz karşılanmaktadır (Sensoy, 2006: 6). Neticede mikrofinans sisteminde kredi kullandırma süreci, finansal ürünler, personelin sorumlulukları vs. ticari bankalara göre büyük farklılıklar göstermektedir. Ama kullanılan sistem ve politikalar bakımından mikrofinans birimine özerklik sağlanması bu sorunun aşılmasına katkı sağlayacaktır.

Sistemin başarılı olması için, dâhili birimin bankanın uygun bir bölümüne dâhil edilmesi, bankanın şube, ATM ağı gibi altyapı ve sistemlerinin mikrofinans biriminin kullanımına sunulması, hedeflenen kitleye uygun finansal ürünlerin oluşturulması, ilgili personelin mikrofinans işlemleri hakkında eğitilmesi gibi hususlar büyük önem taşımaktadır (Brown ve diğerleri, Erişim: 14.09.2007).

Dâhili birim modelini kullanan bankalara pek çok ülkede rastlamak mümkündür. Endonezya'da faaliyet gösteren Bank Rakyat Indonesia, Moğolistan'da faaliyet gösteren Agricultural Bank of Mongolia, Sri Lanka'da faaliyet gösteren Hatton Bank, Kenya'da faaliyet gösteren Cooperative Bank of Kenya, Mısır'da faaliyet gösteren Banque du Caire dâhili birim modelini kullanan bankalara örnek gösterilebilir.

### **7.2.1.2. Uzman Finans Kurumu**

Uzman finans kurumu modelinde banka, mikrofinans faaliyetlerini ayrı bir tüzel kuruluş oluşturmak suretiyle gerçekleştirmektedir. Söz konusu uzman finans kurumunun bankacılıkla ilgili düzenlemelere uygun olarak kurulması ve faaliyet göstermesi gerekmektedir. Kuruluş, ana bankadan farklı bir kurumsal yapıya, personele, yönetime ve sistemlere sahiptir. Uzman finans kurumu tamamen bankanın sahipliğinde olabileceği gibi, banka yanında mikrofinans ile ilgili stratejik kuruluşlarında yer aldığı bir ortaklık da olabilmektedir (Isern ve Porteous, 2005: 4).

Tüm sorumluluğu uzman finans kurumunun yüklenmesi suretiyle bankanın üstlendiği riskin azalması, klasik bankacılık faaliyetlerinden farklılaşan mikrofinans işlemlerine bankanın sisteminin uyarlanmasına gerek kalmaması, mikrofinans ile ilgili stratejik kuruluşların (yardım fonları ya da uygun koşullarda kredi imkânları sunan kuruluşlar, teknik destek ya da danışmanlık hizmeti sunan kuruluşlar vs.) ortak alınabilmesi, yasal çerçevede bankalara nazaran uzman finans kurumlarını destekleyici

düzenlemelerin olabilmesi modelin avantajları arasında yer almaktadır. Dâhili bir birim oluşturmaya göre daha maliyetli ve zaman alıcı olması, daha çok çaba gerektirmesi, başarısız sonuçlar alınması halinde mikrofinans faaliyetlerini sonlandırmanın daha zor olması ise dezavantajları olarak gösterilebilir (Sensoy, 2006: 8).

Yasal düzenlemelere uygun olarak kurulması, tüm hissedarlar açısından risk, getiri ve sorumlulukların belirlenmesi, personelin mikrofinans faaliyetleri konusunda eğitilmesi, bankanın şube, ATM ağı gibi altyapı ve sistemlerinin uzman finans kurumunun kullanımına sunulması gibi hususlar başarı açısından önem taşımaktadır (Brown ve diğerleri, Erişim: 14.09.2007).

Benin’de faaliyet gösteren Financial Bank ve uzman finans kurumu Finadev, Haiti’de faaliyet gösteren Unibank ve uzman finans kurumu MicroCredit National, Güney Afrika’da faaliyet gösteren Teba Bank ve uzman finans kurumu Teba Credit uzman finans kurumu modelini kullanan bankalara örnek gösterilebilir.

### **7.2.1.3. Hizmet Şirketi**

Hizmet şirketi modelinde, banka mikrofinans hizmetlerini sağlamak üzere finansal olmayan bir tüzel şirket oluşturmaktadır. Hizmet şirketi, bankanın kurumsal yapısı içinde yer almaması ve tüzel bir kişiliği olması bakımından dâhili birim modelinden, finansal bir şirket olmaması ve daha sınırlı işlemleri üstlenmesi bakımından da uzman finans kurumu modelinden farklılaşmaktadır. Hizmet şirketi ayrı bir kurumsal kimliğe, idareye, personel ve sistemlere sahip olmakla birlikte, müşterilere sunduğu kredi ve diğer finansal ürünler bankanın defterlerine kaydedilmektedir. Hizmet şirketi tamamen bankanın sahipliğinde olabilir ya da uzman finans kurumu modelinde olduğu gibi mikrofinans alanında uzman ortaklardan oluşan bir yapı oluşturulabilir (Isern ve Porteous, 2005: 4).

Bankacılık ile ilgili düzenlemelere uygun bir finansal kurum olmasının gerekmemesi, bankanın üstlendiği risk ve maliyetleri kısıtlarken müşteri kitlesini ve perakende işlemlerini genişletmesi, ana bankanın kurum kültürüne zarar vermeden mikrofinans şirketi kültürü oluşturması, faaliyetlerin, personelin, prosedürlerin hedef kitleye göre ayarlanmasına imkân vermesi modelin avantajları arasında yer almaktadır. Finansal olmayan bir tüzel kişilik olması sebebiyle bazı finansal ürünleri sunamama ihtimalinin olması ise modelin en önemli dezavantajı olarak belirtilebilir (Sensoy, 2006: 11).

Modelin başarılı olması için gerekli olan faktörler diğer modellerde belirtilen hususlarla benzerlik göstermektedir. Ekvator’da faaliyet gösteren Banco Pichincha ve hizmet şirketi Credife, Haiti’de faaliyet gösteren Sogebank ve hizmet şirketi Sogesol, Brezilya’da faaliyet gösteren Banco do Nordeste ve hizmet şirketi CrediAmigo hizmet şirketi modelini uygulayan bankalara örnek gösterilebilir.

## **7.2.2. Piyasaya Dolaylı Katılım**

Ticari banka, piyasaya dolaylı olarak girmeye karar verdiğinde dışarıdan hizmet alımı, mikrofinans kuruluşlarına ticari kredi sağlanması ya da altyapı ve sistem sağlanması modellerinden birini kullanabilir.

### **7.2.2.1. Mikrofinans Hizmetlerinin Dışarıdan Hizmet Alınarak Sunulması**

Bu modelde banka, kredi, para transferi, sigorta gibi mikrofinans hizmetlerinin sunulması için başarılı bir mikrofinans kuruluşu (MFK) ile ücret ya da faiz geliri karşılığında sözleşme yapmaktadır. Banka yapılan sözleşme ile anlaştığı mikrofinans kuruluşunun başka bankalara hizmet vermesini kısıtlayabilmektedir. Sunulan ürünler banka ya da MFK adına sunulabileceği gibi ortak bir marka kullanılması da mümkün olabilmektedir. MFK'nın kredi portföyü deneyimleri başarılı bulunduğu takdirde kredi verme kararları tamamen MFK'ya bırakılabilmektedir. Aksi halde ortak bir inceleme süreci söz konusu olmaktadır. Kredi kullandırma kararının tamamen MFK'ya bırakılması durumunda genellikle MFK'nın riski paylaşması istenmekte ve bu amaçla da portföyün bir kısmını finanse etmesi ya da belli bir oranda zarar garantisi vermesi istenmektedir. Mikrofinans kuruluşu olmayan sivil toplum örgütleri ile de banka müşterilerine mikrofinans hizmetleri ile ilgili kurslar vermesi için anlamalar yapılabilmektedir (Isern ve Porteous, 2005: 5).

Bankanın organizasyonunu, kurum kültürünü değiştirmeden personel sayısını artırmadan geniş müşteri kitlelerine ulaşabilmesi, anlaşma koşullarında belirtilmesi durumunda riskin MFK ile paylaşılabilmesi, müşterilerin desteklenmesi, eğitilmesi gibi genellikle bankalar tarafından sunulmayan imkânların MFK tarafından etkin şekilde sunulabilmesi modelin avantajları arasında yer almaktadır. MFK'nın kendi müşterilerinin olması ya da birden fazla bankaya hizmet etmesi gibi hallerde anlaşmalıklar çıkabilecek olması ve banka tarafından sürekli takip edilmemesi halinde MFK'nın bankanın ticari itibarına gölge düşürecek faaliyetlerde bulunabilecek olması modelin dezavantajları olarak belirtilebilir (Sensoy, 2006: 14–15).

Modelin başarısı için sözleşme koşullarının her iki taraf açısından da dikkatle belirlenmesi, kaliteli bir kredi portföyü oluşturulması için riskin her iki tarafça da paylaşılması, başarılı bir mikrofinans kuruluşu ile anlaşma yapılması büyük önem taşımaktadır.

Hindistan'da faaliyet gösteren ICICI Bank, Gana'da faaliyet gösteren Rural Banks, Tanzania'da faaliyet gösteren Tanzania Postal Bank, dünya çapında faaliyet gösteren Vigo Remittance Corporation modelin uygulayıcılarına örnek gösterilebilir.



### 7.2.2.2. Mikrofinans Kurumlarına Ticari Kredi Sağlanması

Bankalar mikrofinans piyasasına, piyasada faaliyet gösteren mikrofinans kuruluşlarına işletme sermayesi ya da kredi sermayesi amacıyla kredi kullandırmak suretiyle de katılabilmektedirler. Hatta bu model ticari banka borçlanmasına çok benzer olduğu için bankaların en çok tercih ettiği katılım şeklidir. Banka, krediyi teminatsız olarak, varlıklara veya mevduatlara karşılık olarak ya da üçüncü kişilerin kefil olması karşılığında kullandırabilmektedir. Bankalar, bir mikrofinans kuruluşunun kredi kullanmaya hazır olup olmadığını, mali bilgilerinin erişilebilir olup olmadığına, yönetim politikalarına, kredi portföyünün kalitesine, bilgi sistemlerine, büyüme beklentilerine ve diğer faktörlere bakarak değerlendirmektedirler (Isern ve Porteous, 2005: 6).

Modelin avantaj ve dezavantajları piyasaya dolaylı olarak katılım sağlayan diğer iki modelin avantaj ve dezavantajlarına benzerli göstermektedir. Modelin başarılı olması için ise başarılı mikrofinans kuruluşlarına kredi kullanılması, krediyi kullanırken MFK'nın kredi ve likidite risklerinin iyi değerlendirilmesi, teminat boyutuna dikkat edilmesi ve konu ile ilgili yasal çerçevenin bilinmesi önem taşımaktadır (Brown ve diğerleri, Erişim: 14.09.2007).

Banco Bital, S.A. – Meksika, Banco de Credito – Peru, Banco de la Republica – Kolombiya, Bank of Africa – Benin, Burkina Faso, Madagascar, Barclays Bank – Uganda, Caisse National de Credit Agricole – Senegal, Citibank – Şili, Hindistan, Ürdün, Türkiye, Uganda, CRDB – Tanzania, Demir Kazakistan Bank, First Women's Bank – Pakistan modeli uygulayan bankalara örnek gösterilebilir.

### 7.2.2.3. Mikrofinans Kurumlarına Altyapı ve Sistem Sağlanması

Bu modelde, sözleşme şartları çerçevesinde mikrofinans kuruluşu müşterileri bankanın şube ve ATM'lerinden faydalanabilmektedir ve banka da bu hizmeti karşılığında ücret, komisyon ya da kira alabilmektedir. Müşteriler bankada kendi hesapları üzerinden işlem yapabilecekleri gibi MFK'nın hesabından da işlem yapabilmektedirler. Bazı uygulamalarda MFK'ların kendi müşterilerine hizmet etmek üzere banka şubelerine kendi personellerini yerleştirdikleri de görülmektedir (Isern ve Porteous, 2005: 6).

Modelin bankaya avantajları, bankanın altyapı ve sistemlerinin sağladığı gelirlerin artması, müşterilerle iletişim kurulması ve bu müşterilere MFK'nın finansal ürünleri arasında yer almayan ürünlerin sunulabilmesi, riskin çok düşük olması ya da olmaması şeklinde sıralanabilir. MFK'ya avantajları ise altyapı ve sistem maliyetlerinin düşürülmesi, personelin işlemlerden ziyade müşteri ile ilişkilere odaklanabilmesi, banka ürünlerine de yönlendirerek müşterilere daha geniş hizmet sunulabilmesi olarak sıralanabilir. Modelin bankalar açısından en önemli dezavantajı mikrofinans piyasasına katılımın oldukça sınırlı olmasıdır. Bankanın özellikle benzer finansal ürünler

sunduklarında MFK ile rekabete girip müşterilerini almaya çalışma ihtimali ise MFK açısından dezavantaj olarak belirtilebilir (Sensoy, 2006: 20).

Modelin başarısı açısından sözleşmenin dikkatli bir şekilde hazırlanması, bankanın alacağı ücret ve sunulacak hizmet kapsamı ile ilgili hususların iyi belirlenmesi, bankanın MFK ile belli bir süre rekabet etmemesi gibi şartların üzerinde önemle durulması gerekmektedir (Brown ve diğerleri, Erişim: 14.09.2007).

Bu modelin kullanıcılarının başında Türkiye’de faaliyet gösteren Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi ve altyapısı ile sistemlerinden faydalandığı Garanti Bankası gelmektedir. Rusya’da Sber Bank ve FINCA Samara, Gürcistan’da Procredit Bank ve Constanta Foundation, Rusya’da Alta Bank ve FINCA Tomsk, Bolivya’da FIE ve ProMujer modelin diğer uygulayıcılarına örnek olarak gösterilebilir.

## **8. Sonuç**

1990’lı yıllardan bu yana sivil toplum örgütleri mikrofinans hizmeti sunan ticari bankalara dönüşüyor ve ticari bankalar da mikrofinans hizmeti sunmaya başlıyor olsalar da, mikrofinans piyasasında tek başına ticari bankaların yeterli olacağından bahsetmek mümkün değildir. Mikrofinans piyasasında ticari bankalar yanı sıra tüm mikrofinans kuruluşu türlerine ihtiyaç bulunmaktadır. Çünkü her mikrofinans kuruluşu farklı bir hedef kitleye hitap etmektedir. Örneğin sivil toplum örgütleri daha ziyade yoksulluk sınırının altında yaşayan, finansal hizmetler yanında sosyal yönden desteklenmeye de ihtiyacı olan kesime hitap ederken, ticari bankalar yoksulluk sınırı yakınlarında yaşam standardına sahip olan, finansal hizmetlerin farkında olan ve talep eden kesime hitap etmektedir. Örneğin sivil toplum örgütleri, müşterisine iş kurmak için kredi vermekle kalmayıp iş kurma sürecine ve yaşam kalitesini yükseltmesine rehberlik ederken, ticari bankalar mikro ya da küçük ölçekli bir işletmenin bir makineyi almasını desteklemektedir. Dolayısıyla bir ülkede hedef kitlenin çeşitliliğine göre farklı türde mikrofinans kuruluşlarına ihtiyaç olabilmektedir.

Sonuç olarak, ticari bankalar mikrofinans dünyasında mevcut hizmet sağlayıcılarının yerini almamakta, aksine piyasaya katılarak rekabetin ve piyasanın büyüme hızının artmasına, sunulan hizmet ve ürünlerin çeşitlenmesine, maliyetlerin düşmesine ve yenilikçi metodolojilerin gelişmesine katkı sağlamaktadır.

## Kaynakça

- Brown M. ve diğeri, *Commercial Banks and Microfinance*, CGAP, <<http://www.cgap.org/commercialbanks/profiles.html>>, 14.09.2007.
- Christen, R. P., T. R. Lyman ve R. Rosenberg (2003), *Microfinance Consensus Guidelines, Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance*, CGAP, Washington D.C.
- Cohen, M. ve D. Burjorjee (2002), *Mikrofinansın Etkileri*, CGAP, Washington D.C., Temmuz, 1.
- Conroy, D. J. ve P. B. McGuire (2000), *The Microfinance Phenomenon, The Foundation for Development Cooperation*, Brisbane, Australia, 1–3.
- Grameen Bank, <<http://www.grameen-info.org/bank/hist.html>> , 10.09.2007.
- Harris, S. D. (2006), *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2006*, <<http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2006.htm>>, 31.08.2007.
- Harris, S. D. ve A. Awimbo (2006), *From Microfinance to Macro Change, Microcredit Summit Campaign*, 6.
- Isern J. ve Porteous D. (2005), “Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Success”, *Focus Note No: 28*, CGAP, Washington D.C.
- KEDV, Maya, *Mikrokredi*, <[http://www.kedv.org.tr/kedv\\_programlar/maya\\_trmikro.htm](http://www.kedv.org.tr/kedv_programlar/maya_trmikro.htm)>, 10.09.2007.
- Mayada, M.B., Douglas, H.G. ve Valenzuela, L. (1997), *Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World, Development Alternatives*, USAID, August, 2-3.
- Roth, J. (2006), *UNDP Kyrgyzstan Microfinance Programme - review and recommendations for 2006–2010*, UNDP, Edinburgh, 8–9.
- Sensoy, A. (2006), *Commercial Banks and Microfinance in Turkey, Banking the Unbankable*, UNDP, March, 6–20.
- Shamshieva, G. (2006), *Microfinance Industry in Kyrgyzstan: Supervision and Regulation Issues, Essays on Regulation and Supervision*, No. 20, CGAP, August, 3–4.
- The World Bank (2000), *Global Poverty Report*, G8 Okinova Summit, July, 2, <[http://www.worldbank.org/html/extdr/extme/G8\\_poverty2000.pdf](http://www.worldbank.org/html/extdr/extme/G8_poverty2000.pdf)>, 25.07.2007.
- TİSVA (2006), *The Fifth Interim Report of Turkish Grameen Microcredit Project (August 2005 to January 2006)*, <<http://www.israf.org/rapor.asp>>, 10.09.2007.
- United Nations (2006), *The Millennium Development Goals Report 2006*, Newyork, 4–22, <<http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Static/Products/Progres2006/MDGReport2006.pdf>>, 18.09.2007.

- Yunus, M. (2002), *Grameen Bank II: Designed to Open New Possibilities*, October, 2–11. <<http://www.grameen-info.org/bank/bank2.html>>, 13.09.2007.
- Yunus, M. (2007), *Grameen Bank At a Glance*, February, <<http://www.grameen-info.org/bank/GBGlance.html>>, 14.09.2007.