

MIT OpenCourseWare

<http://ocw.mit.edu>

# 14.74- Kalkınma Politikasının Temelleri

Bahar 2009

Ders materyallerini alıntılar için bilgi almak ya da Kullanım Koşulları'nı öğrenmek için lütfen aşağıdaki siteyi ziyaret ediniz:

**<http://ocw.mit.edu/terms>**

# Krediler

Esther Duflo

14.74

4 – 6 Mayıs, 2009

# Giriş: Yoksullara borç vermek

- 1970'lerde ve 80'lerin başında çoğu kuruluş yoksullara kredi verip kredilerin karşılığı alabilme konusunda ümitlerini yitirmişti.
- Bazı hükümetler yoksullara devlet destekli kredi sağlamaya devam ediyordu, ancak bunlar neredeyse ücretsiz transfer programları gibi işliyordu. Örneğin, Hindistan'da:
  - Kırsal kesimdeki banka şubelerinin yaygınlaşması yoksulluğun azalmasına yardım etti(Robin Burgess ve Rohini Pande), ancak krediler %42 oranında geri ödenemedi ve gelirden elde edilen 1 Dolarlık artışın maliyeti 2.72 dolar oldu.
  - Krediler siyasal amaçlarla kullanıldı. Shawn Cole tarım kredilerinin seçim yıllarında özellikle seçimlerin yaklaştığı bölgelerde %5 ile %10 arasında arttığını gösterdi. Bu krediler üretken değil.
- Yine de, resmi olmayan kredi kuruluşları hep varoldu: Köylerdeki tefeciler, Dönüşümlü Kredi ve Tasarruf Dernekleri, karşılıklı krediler ve sigorta düzenlemeleri

# Giriş: Mikrofinans devrimi

- 1976'da Mohammed Yunus Grameen Bank'ı kurdu: yoksul kadınlara küçük miktarlarda kredi veren bir kuruluş
- Mikrokredi dünya çapında bir fenomen olarak yayıldı. Bugün, 25 milyar Dolarlık alacaklar, 150 – 200 milyon müşteri ve yüksek geri ödeme oranları var. Bir çok mikrokredi kuruluşu oldukça karlı. Hatta bazıları *çok* karlı.
- Mohammed Yunus ve Grameen Bank Nobel Barış Ödülü'nü kazandı.
- Compartamos Meksika'da bir Mikrokredi kuruluşu
- Mikrokredi kuruluşları geleneksel borç verme rollerinin yanında daha geniş bir yelpazede finansal hizmetler vermeye çalışıyorlar: daha büyük bireysel krediler, mevduatlar, sigorta.

# Giriş: Sorular

- Bugün aşağıdaki sorulara cevap vermeye çalışacağız:
  1. Yoksullara kredi vermek neden zor olabilir
    - Bu zorluklar ne ölçüde ciddidir?
  2. “Mikrofinans” devriminin getirdiği hangi yenilikler bu zorlukların üstesinden gelinmesini sağladı?
    - Mikrofinans kuruluşlarının kredi verebilme ve bu kredilerin ödemeleri geri alabilme kapasitelerinde bu yeniliklerin yeri nedir?
  3. Mikrokredi gerçekten de yoksullara yardımcı oluyor mu? Öyleyse, nasıl?
  4. Yoksulların ihtiyaç duyabileceği diğer finansal hizmetler: (tasarruflar, sigorta) ve bunların etkileri

# Kredi Engelleri

- Bilgi asimetrileri
  - Ahlaki tehlike: denetleme maliyeti çarpanı
  - Ters seçim
- Yoksullara kredi vermek maliyetli. Getiri oranları oldukça düşük.

# Kredi piyasaları: Bazı Gerçekler

- Aynı alt ekonomiler içerisinde borç verme faizleri ile mevduat faizleri arasında ciddi farklar var
- Aynı alt ekonomide faizlerde çok yüksek değişkenlik var
- Borç ödememe durumları düşük sayıda
- Piyasalarda alış veriş öncesi rekabet var gibi görünüyor
- Faiz oranlarının görece yüksek olduğu durumlarda dahi üretim ve ticaret finansmanı borç almanın ana nedenleri

# Sermaye Piyasası Neo-klasik Modeli

- Herkes risk durumuna göre düzenlenen aynı faiz oranıyla karşılaşılıyor. Ör. krediyi geri ödeyememe ihtimali %d ise  $(1 - d)r$  (r brüt faiz oranı) ifadesi bir sabittir.
- Bankanın faaliyet masraflarını çıkarabilmek amacıyla mevduat sahiplerine  $(1-d)r$  'den biraz daha az bir faiz ödeniyor
- Bu model az önce bahsettiğimiz durumların hiç birini açıklamıyor



# Basit bir kredi piyasaları modeli

- Kredi geri ödemelerinin yasal icrası kusurlu olarak gerçekleşiyor
- Yatırım yapılan  $k$  Dolar'ın brüt getirisinin  $F(k)$  ve brüt faiz oranının  $r$  olduğunu varsayalım.  $k$  kadar yatırım yapmak isteyen ve  $w$  kadar serveti olan kişi,  $k - w$  kadar borç almak zorunda. Vade sonunda ise  $(k - w)r$  kadar geri ödeme yapması gerekiyor.
- Ancak bazı kaynakları harcayarak, ki bunun yapılan yatırımın büyüklüğüyle orantılı olduğunu varsayıyoruz, krediyi geri ödemekten kaçabilir. Bu oranı  $\eta$  ile göstereceğiz ve sermayenin maliyeti ( $\rho$ )'nden daha az olduğunu varsayacağız.

- Borç verenler yalnızca borç alan kişinin geri ödeme yapmasının kendi çıkarları doğrultusunda olacağı durumda finansman sağlayacaklardır. Bu aşağıdaki şartın sağlanmasını gerektiriyor:

$$F(k) - r(k - w) > F(k) - \eta k$$

$$\frac{k}{w} = \frac{r}{r - \eta} \equiv \lambda(r, \eta)$$

- Şirketlerin verdikleri krediler denetime tabi. Sadece kendi istekleri doğrultusunda borç alamazlar.
- Borç alabileceğiniz miktar servetinizle ve  $\eta$  ile doğru orantılı, ancak faizle ters orantılı
- Faiz oranı sermaye maliyetine eşit. Görüldüğü üzere borç alan kişiye göre değişmiyor.
- Bu uygulanması kolay bir model ancak gerçeklerle örtüşmüyor.

# Modeli geliştirmek: 1

- Borç veren tarafın borç alan tarafı krediyi geri ödemeye zorlamak için bazı kaynaklar harcaması gerektiğini varsaymak çok doğal. Başka bir deyişle, borç veren taraf bazı kaynaklar harcamadığı sürece,  $\eta = 0$  'dır.

- Denetleme maliyetinin alınan kredi miktarıyla lineer bir ilişkisi olduğunu varsayalım:  $\phi(k - w)$

- Bu durumda

$$r(k - w) = \rho(k - w) + \phi(k - w)$$

$$r = \rho + \phi$$

- $r$  ancak  $\rho$  ve  $\phi$ 'nin değişkenliği doğrultusunda değişecektir.

# Modeli geliştirmek: 2

- Denetleme maliyetinin her birim  $\eta k$  için  $\phi$  olduğunu varsayalım. ör. maliyet borç alınan miktara değil yatırıma bağlı.
- Rekabet varsayımıyla borç veren taraf ancak maliyetini kurtarıyor

$$r(k - w) = \rho(k - w) + \phi\eta k$$

- Kredi engelleri olan her borçlu için:  $k = \frac{r}{r - \eta} w$

$$r = \rho + \Phi r = \frac{\rho}{1 - \Phi}$$

- Aleem  $\phi r$ 'yi her 1 dolarlık borç için ortalama 50 sent olarak buluyor. Bu verilerdeki %78.5 lik ortalama faiz oranı ile %32.5'lik sermaye maliyetini açıklıyor.
- Bunun için  $\phi$ 'ın yaklaşık 0.6 olması gerekiyor.
- Ancak bu dışlanmayı açıklamıyor.

# Modeli geliştirmek: 3

- Denetleme maliyetinin sabit olduğunu varsayalım:  $\phi$
- Borç verenin 0 kar şartı:

$$r(k - w) = \rho(k - w) + \phi$$

- Krediyi geri ödeyememe durumunun olmadığı modelde, borç alanın geri ödeme şartı:

$$r(k - w) = \eta k$$

İki ifadeyi birleştirirsek,

$$\rho(k - w) + \phi = \eta k$$

- İfadeyi düzenleyecek olursak:  $k = \frac{\rho w - \Phi}{\rho - \eta}$

$\rho w < \phi$  ise ne olur? bu ifade  $w$ 'dan büyük olmak zorunda mıdır?

- çarpan özelliği:

$$r = \rho + \frac{\Phi(\rho - \eta)}{\eta w - \Phi}$$

# Modelin çıkarımları

- Yüksek denetleme maliyetini kullanarak faizlerle sermaye maliyeti arasındaki geniş farkı açıklayabiliyor
- $1 - \phi$  küçük ise, faizler sermaye maliyeti ile denetleme maliyetine çok duyarlı olabilir
- Faizler özellikle faizlerin sermaye maliyetine göre yüksek olduğu durumlarda duyarlı olacaktır
- Ancak krediyi geri ödeyememe durumlarının dengesini açıklayamıyor.

# Bazı politika çıkarımları

- Toplam borç miktarı nedir?
- Krediyi geri ödeyememe durumunun olmadığı modelde, borç alanın krediyi geri ödeme koşulu:

$$r(k - w) = \eta k$$

- Borç verenin 0 kar koşulu:

$$r(k - w) = \rho(k - w) + \phi$$

İki ifadeyi birleştirirsek,

$$\rho(k - w) + \phi = \eta k$$

- İfadeyi düzenleyecek olursak:  $k = \frac{\rho w - \phi}{\rho - \eta}$

- Denetleme maliyetlerine verilecek 1 dolarlık destek  $\phi$ 'yi  $\rho$  kadar düşürüyor (çünkü denetleme maliyetlerinin dönem sonunda ödendiğini varsayıyoruz). Bu da yoksullara gidecek kaynakları  $\frac{\rho}{\rho - \eta} > 1$  dolar artırıyor.
- Faizi sabit tutacak olursak, 1 dolarlık desteğin etkisi  $\frac{r}{r - \eta} < \frac{\rho}{\rho - \eta}$  olacaktır. Çarpan özellikle denetleme pahalı olduğunda kaldıraç etkisini artırıyor.
- Denetleme maliyetlerini azaltmak mikrokredi hareketinin varoluş sebebi.
- Ancak, servete ( $w$ ) yapılacak 1 dolarlık desteğin de aynı etkiye sahip olacağını akılda tutmakta fayda var.
- Ancak bu durum sadece  $\eta w - \phi > 0$  koşulu sağlandığında geçerli
- $\eta w - \phi < 0$  olanlar borç alamayacaklardır
- Bu bazı mikrokredi kuruluşlarının bireylerin borç almaya başlayabilmeleri için tasarruf etmeleri gerekliliğinde (özellikle kendine yardım grubu modelinde) ısrar etmelerinin sebebi olabilir. Tasarruf etmelerine yardım etmek servet edinmelerine desteklemek anlamına gelebilir.



# Bu engeller ne kadar ciddi?

Ahlaki tehlike gerçek olursa, kredi piyasaları toplum düzeyinde ve bireysel düzeyde yoksulluk kapanına yol açabilir. Başka bir problemde tersine seçim olabilir: yüksek faiz oranları aldıkları borçları geri ödemeyi planlayan insanları borç almaktan caydırırken, krediyi geri ödememe maliyeti düşük olan ve her halükarda krediyi geri ödememeyi düşünen kişileri kredi almaya teşvik edecektir. Tüm bunlar ne kadar ciddi durumlar?

1.Piyasadaki faiz oranları yoksulların işyerlerinden kazanabileceklerinden daha mı yüksek?

2.Yüksek faiz oranları tersine seçilimi artırıyor mu?

3.Yüksek faiz oranları alış veriş sonrası krediyi geri ödememe kararlarını artırıyor mu?

4.Kredi piyasasında ahlaki tehlike var mı?

# Yüksek Faiz Oranı

- Faiz oranları denetleme ve fonlama maliyetlerine oldukça hassastır. Faizler oldukça değişken. Bir çok örnek var: Pakistan'ın köylerinde faiz oranları %2'den %150'ye kadar değişebiliyor (Irfan Aleem).
- Yoksullar daha küçük miktarlarda borç alabiliyorlar ve daha yüksek faiz ödüyorlar. Hindistan'da sebze ve meyve satıcılarının günlük krediler için ödedikleri faiz günlük %5'e kadar çıkabiliyor (Dean Karlan ve Sendhil Mulainathan).
- Aylık %3 ile %4 arasındaki faiz oranları oldukça yaygın.

# Yüksek Faiz Oranları ve Kredi Talebi

Yoksullar projelerinin getirisi yeterince yüksek olmayacağı için mi kendilerini kredi piyasasından soyutluyorlar?

- İlk izlenime göre durum böyle değil: Yoksullar bu faizlerle borç alıyorlar. Dahası, gayriresmi piyasalarda kredilerin ödenmeme durumu çok nadir olarak görülüyor ve çoğu kredi üretkenlik amacıyla alınıyor.

- Ancak sadece yüksek getiri beklentileri olanlar kredi alıyor olabilir. Ortalama getiri oranları daha düşük olabilir (ancak yine de “mantıklı” bir faiz oranının üzerinde)

- Sermaye getirileriyle ilgili doğrudan kanıtlar Sri Lanka’da gerçekleştirilen bir deneyden elde edildi.

- Kredi talebinin faiz oranları elastisitesi ile ilgili doğrudan kanıtlar ise Güney Afrika’da yapılan bir deneyden elde edildi

# Mikro-girişimciler için sermaye getirileri: Sri Lanka

- Suresh de Mel, David McKenzie ve Christopher Woodruff'un alışması
- Nüfus sayımından elde edilen bilgilerle 1000 dolardan az durağan varlığı olan küçük işletme sahibi (perakende ya da imalat) 405 hanenin kimliği belirlendi
- Çoğu firmanın çok az varlığı var (100 dolar civarında makina ya da envanter)
- Bir anket düzenlendi ve katılımı teşvik etmek amacıyla bir ödöl çekilişi kondu
- Ödöl küçük miktardaydı (100 ya da 200 Dolar): para, varlık ya da envanter. 100 dolar 3 ya da 6 aylık kara eşdeğer. Nakit ödülllerinde herhangi bir sınırlama yok.
- Tüm işletmelerde anketi sonrası veri toplandı.

# Sonuçlar

- Uygulama aylık karları ortalamada %5.7 oranında artırdı: oldukça yüksek getiriler, kentsel bölgede görülen aylık faiz oranlarından daha yüksek
- Getiriler ciddi seviyede düşük: 200 dolar 100 dolardan fazla kar getirmedi.

Takip eden dönemde net karlar (Rupi)

Grafik

# Kredi talebi faiz oranlarına ne kadar duyarlı?

- Yoksullar karlı yatırım olanaklarına sahip: yüksek faiz oranlarıyla dahi borç alma eğilimi göstermeliler
- Faiz oranlarına duyarlılıkları nedir?
- Bu soruya cevap vermek için Dean Karlan ve Jonathan Zinman Güney Afrika'da tüketici kredisi veren bir firma ile çalıştı.
- Ortalama faiz: risk grubuna göre değişmek üzere %7.75 ile %11.75 arasında
- Banka önceden müşterisi olan 55000'den fazla kişiye belli faiz oranlarında kredi teklif eden mektuplar gönderdi
- Teklif edilen faiz oranı ile geri ödeme süresi rastgeleleştirildi
  - Teklif edilen faizler rastgeleleştirildi, %96'sı normal faiz oranının altında, %4'ü ise üzerinde)
  - Önerilen kredi geri ödeme süreleri de rastgeleleştirildi (ancak önerilen süre müşteri için bağlayıcı değil: krediyi aldıkları takdirde başka vade seçebilirler).

# Kredi talebinin fiyatlara duyarlılığı

Grafik



# Sonuçlar

- Belli bir sınır içerisinde müşteriler faiz değişkenliğine çok da duyarlı değiller: Şu andaki faiz oranından %1 daha az faizle kredi teklif etmek kredileri %0.3 artırdı. (kredi alma oranı: %8)
- Müşteriler faiz oranındaki artışlara daha duyarlı: Kurum muhtemelen en uygun seviyedeki faizleri veriyor
- Kredi miktarı için de benzer sonuçlar geçerli
- Geri ödeme vadelerine duyarlılık daha kuvvetli: geri ödeme süresini 1 ay artırmak kredi alımlarını %15 artırdı

# Ciddi bir uyarı: Müşteriler faiz oranlarını gerçekten anlıyor mu?

- Bazı mikrofinans kuruluşları çok yüksek faiz uyguluyor. Meksika'da Compartamos: yıllık %100 faiz.
- Yunus bu kuruluşlar hakkında oldukça sert konuşuyor: "Ortadan kaldırmaya çalıştığımız tefecilere benziyorlar"
- Yüksek faiz uygulayan kuruluşların genellikle verdikleri cevap: eğer müşteriler bu oranlarda bile borç alıyorsa neden bu faizlerle kredi vermeyelim?
- Buradan faizleri anladıklarını çıkarıyoruz. Ancak bu durum çok da net değil: faiz oranları genelde açık açık anlatılmıyor. Örneğin Hindistan'daki MFI uyguladığı faizleri "sabit" olarak adlandırıyor. (anapara azalsa da faiz ödemesi aynı kalıyor: ancak bu gerçekteki faizin anlatılanın iki katı olması demek)

# Müşteriler neye dikkat ediyor?

- Pazarlama taktiklerinin gücünü test etmek için Güney Afrika Bankası kredi mektubunun fiyatıyla beraber diğer özellikleriyle de oynadı (bu tarz uygulamalar pazarlama da oldukça yaygındır).
- Fotoğraf: fotoğraf yok, kadın, erkek
- Sempatik üslup (“sizin dilinizi konuşuyoruz”)
- “Özel faiz oranı”, “düşük faiz oranı”, tanıtım yazısı yok
- Önerilen kullanım
- Önerilen vadelerin ve kredi miktarlarının sayısı
- Faiz oranı açıkça belirtildi ya da müşterinin örnek kredileri kullanarak kendisinin çıkarması gerekiyor
- Karşılaştırmalı rekabet: kaybı vurgulamak (başka bankalardan kredi alırsanız daha çok ödersiniz), kazancı vurgulamak (bizden kredi alırsanız daha az ödersiniz)
- Cep telefonu çekilişi

Resim

# Sonuçlar

- Hep beraber ele alındığında söz konusu uygulamalar talebi etkiliyor
- Üç uygulamanın büyük etkisi var:
  - Kadın fotoğrafı kredi kullanımını %0.4 arttırıyor (aylık faiz oranını %8'den %7'ye düşürmenin etkisinden daha büyük bir etki);
  - Belli bir kullanım şekli vermemek kredi kullanımını %0.6 arttırıyor (faizi %2 indirmenin etkisine eşdeğer);
  - Yalnızca bir örnek kredi teklif etmek kredi kullanımını %0.7 arttırıyor (faizi %2 indirmenin etkisine eşdeğer);
- Kredi kullanım kararını verdikten sonra nelerin etkili olacağını tahmin etmek kolay olmasa da, görünürde çok da ilgili olmayan uygulamalar faiz oranları kadar etkili. Bu müşteri farkındalılığının sınırlı olduğunu gösteriyor (bu nedenle biz de kredi talebini tam olarak anlayamıyoruz)

# Bu engeller ne kadar ciddi?

Ahlaki tehlike ve tersine seçim gerçek olursa, kredi piyasaları toplum düzeyinde ve bireysel düzeyde yoksulluk kapanına yol açabilir.

Tüm bunlar ne kadar ciddi durumlar?

1.Piyasadaki faiz oranları yoksulların işyerlerinden kazanabileceklerinden daha mı yüksek?

–Pek değil: sermaye getirileri yüksek; faiz oranlarına duyarlılık düşük: faiz oranları yüksek olabiliyor

2.Yüksek faiz oranları tersine seçilimi artırıyor mu?

3.Yüksek faiz oranları alış veriş sonrası krediyi geri ödememe kararlarını artırıyor mu?

4.Kredi piyasasında ahlaki tehlike var mı?

# “Gözlemlenemeyenleri” gözlemek

- Ahlaki tehlike ve tersine seçilimi nasıl belirleyebiliriz?
- Tanımları gereği bunlar gizli durumlar, doğrudan ölçmemiz mümkün değil (ya da bankalar bunu kendileri yapabilir!)
- Dean Karlan ve Jonathan Zinman’ın (aynı Güney Afrikalı kurumla) yaratıcı deney tasarımı bu sorular üzerinde ilerleme kaydetmemizi sağlıyor
- Deney tasarımı önceden yapılan rastgeleleştirme üzerine (müşterilere *teklif edilen* faizler rastgeleleştiriliyor)
- Daha yüksek faiz teklifi alanların kredi kullanmaya daha az eğilimli olduklarını biliyoruz
- Peki kredi geri ödeme sayıları da düşük mü? Evet.
- Vade dolduğu halde kredinin geri ödenmeyen kısmı:
  - Yüksek faiz oranı teklif edilen ve yüksek faizden kredi alanlar için %10.5
  - Düşük faiz oranı teklif edilen ve düşük faizden kredi alanlar için %8.2

# Ahlaki Tehlike ya da Tersine Seçilim

- Tersine seçim neden olabilir: Yüksek faizi kabul edenler zaten geri ödemeyi düşünmeyenler olabilir
- Ya da ödenen faiz oranının *etkisi* olabilir:
  - Ahlaki tehlike
  - Geri ödeme maliyeti
- Olağan tanımlama sorunu: Ancak burada seçim sorunlarıyla ilgileniyoruz



# Çözüm

- Müşteri bankaya geldiğinde, bilgisayar bazen rastgele olarak daha düşük faiz teklif ediyor
  - Bu nedenle daha önce farklı teklif oranları almış iki müşteri aynı faizden kredi alabilir: seçim etkisi
  - Ya da aynı teklif oranlarını almış iki müşteri farklı faizlerden kredi alabilir: faiz oranının “işlem” etkisi
- Ahlaki tehlikeyi diğer *gerçekleşen* etkilerden ayırmak için, düşük faiz alan müşterilerden
  - Bazıları sadece bu kredi için bu oranı aldı
  - Bazıları bu krediyi vadesinde ödemeleri durumunda gelecek krediler için de alabilecekti

# Deneysel Tasarım

Resim

# Sonuçlar

Grafik

# Sonuçlar

Grafik

# Sonuçlar

Grafik

# Sonuçlar

Grafik

# Bu engeller ne kadar ciddi?

Ahlaki tehlike ve tersine seçim gerçek olursa, kredi piyasaları toplum düzeyinde ve bireysel düzeyde yoksulluk kapanına yol açabilir.

Tüm bunlar ne kadar ciddi durumlar?

1.Piyasadaki faiz oranları yoksulların işyerlerinden kazanabileceklerinden daha mı yüksek?

–Pek değil: sermaye getirileri yüksek; faiz oranlarına duyarlılık düşük: faiz oranları yüksek olabiliyor

2.Yüksek faiz oranları tersine seçilimi artırıyor mu?

–Kanıt bulunamadı

3.Yüksek faiz oranları alış veriş sonrası krediyi geri ödememe kararlarını artırıyor mu?

–Kanıt bulunamadı

4.Kredi piyasasında ahlaki tehlike var mı?

–Evet: dinamik teşvikleri geri ödemeleri olumlu yönde etkiliyor

# Mikrofinans Ahlaki Tehlike Sorununu Nasıl Çözüyor?

- Mikrofinansta geri ödememe durumları çok düşük (%2'den daha az). Standard mikrofinans modeli (Grameen Bank) aşağıdaki özelliklere sahip: (diğer mikrofinans kuruluşlarında benimsenmiş ya da benimsenmemiş olabilir) (Jonathan Morduch and Beatriz Armendariz de Aghion)
  1. Neredeyse yalnızca kadınlara kredi veriliyor
  2. Geri ödemeler haftalık periyotlarda yapılıyor
  3. Ortak sorumluluk altında bir gruba borç veriliyor ( birbirini tanıyan 5 ile 10 arasında kadın)
  4. Üyelerin bonoları işlediği başka konuların da tartışılabildiği (iş ya da ev tavsiyeleri) düzenli toplantılar
  5. Başlangıçta çok düşük miktarlarda krediler veriliyor, krediler zamanla daha büyük miktarlara ulaşıyor
  6. Müşteri sayısı ve geri ödeme oranlarına göre prim alan düşük maaşlı ancak çok çalışan kredi memurlarının kapsamlı denetlemeleri
  7. Yüksek faiz oranları (yıllık en az %20, kimi zaman çok daha fazla olabiliyor)



# Mikrofinans Ahlaki Tehlike Sorununu Nasıl Çözüyor?

1. **Neredeyse yalnızca kadınlara kredi veriliyor**
2. Geri ödemeler haftalık periyotlarda yapılıyor
3. Ortak sorumluluk altında bir gruba borç veriliyor ( birbirini tanıyan 5 ile 10 arasında kadın)
4. Üyelerin bonoları işlediği başka konuların da tartışılabildiği (iş ya da ev tavsiyeleri) düzenli toplantılar
5. Başlangıçta çok düşük miktarlarda krediler veriliyor, krediler zamanla daha büyük miktarlara ulaşıyor
6. Müşteri sayısı ve geri ödeme oranlarına göre prim alan düşük maaşlı ancak çok çalışan kredi memurlarının kapsamlı denetlemeleri
7. Yüksek faiz oranları (yıllık en az %20, kimi zaman çok daha fazla olabiliyor)

# Kadınlara kredi vermek

- Kadınlara odaklanmanın nedenleri
  1. Kadınlar (tabiatı gereği) daha güvenilir
  2. Toplumsal hedef: Kadınlara kredi vermek kadınların hane içindeki güçlerini arttırabilir (başlı başına bir hedef, ayrıca hane içinde de sonuçları olabilir)
  3. Kadınların krediye başka bir yoldan erişimi yok: yüksek getirileri olabilir

# Kadınlara kredi vermek

- İlk nokta hakkında deneysel kanıtımız yok (kadınların kredi geri ödememe durumlarının daha az olup olmadığı hakkında)
- İkinci noktaya, mikrokredi almanın hane içindeki etkilerini tartışırken tekrar geri döneceğiz
- Üçüncü nokta hakkında Sri Lanka deneyinden elde ettiğimiz sonuçlar var
- Şaşırtıcı sonuçlar: Kadınların aldıkları kredilerin marjinal ürünü neredeyse 0!
- Neden böyle?
  - Küçük miktardaki krediler işe yatırılmıyor
  - Daha büyük krediler iş için kullanılıyor ancak kadınlar piyasalarda daha az kar elde ediyorlar

# Kadınlara kredi vermek

- İlk nokta hakkında deneysel kanıtımız yok (kadınların kredi geri ödememe durumlarının daha az olup olmadığı hakkında)
- İkinci noktaya, mikrokredi almanın hane içindeki etkilerini tartışırken tekrar geri döneceğiz
- Üçüncü nokta hakkında Sri Lanka deneyinden elde ettiğimiz sonuçlar var
- Şaşırtıcı sonuçlar: Kadınların aldıkları kredilerin marjinal ürünü neredeyse 0!
- Neden böyle?
  - Küçük miktardaki krediler işe yatırılmıyor
  - Daha büyük krediler iş için kullanılıyor ancak kadınlar piyasalarda daha az kar elde ediyorlar

# Erkekler için sermaye getirileri

Grafik

# Kadınlar ve Erkekler için sermaye getirileri

Grafik

# Kadınların düşük getiri bilmecesi

- Kadınların düşük sermaye getirilerine başka koşullarda da karşılaştıldı:
  - Christopher Udry: Burkina Faso'da da tarım üretkenliği
  - Christopher Udry ve Markus Goldstein: Gana'da tarım üretkenliği
- Bu durum hane içindeki verimsizliğin işareti: şayet haneler verimli olsaydı, hanenin parası en verimli kullanımlar için harcanırdı
- Bu durum ayrıca küçük aile işletmelerinin (genellikle kadınların işlettiği) üretkenliği maksimize etmeye çalışmaktan ziyade başka hedefleri olduğunu gösteriyor: Ör. Kadınlar çocuklara bakarken kazanılacak küçük bir gelir

# Mikrofinans Ahlaki Tehlike Sorununu Nasıl Çözüyor?

1. Neredeyse yalnızca kadınlara kredi veriliyor
2. **Geri ödemeler haftalık periyotlarda yapılıyor**
3. Ortak sorumluluk altında bir gruba borç veriliyor ( birbirini tanıyan 5 ile 10 arasında kadın)
4. Üyelerin bonoları işlediği başka konuların da tartışılabildiği (iş ya da ev tavsiyeleri) düzenli toplantılar
5. Başlangıçta çok düşük miktarlarda krediler veriliyor, krediler zamanla daha büyük miktarlara ulaşıyor
6. Müşteri sayısı ve geri ödeme oranlarına göre prim alan düşük maaşlı ancak çok çalışan kredi memurlarının kapsamlı denetlemeleri
7. Yüksek faiz oranları (yıllık en az %20, kimi zaman çok daha fazla olabiliyor)



# Haftalık geri ödeme planı

- Bir çok mikrokredi kuruluşu geri ödemelerin sağlıklı olması için hemen başlayacak düzenli geri ödeme planlarının asli önem taşıdığı görüşünde: disiplini sağlıyor ve müşterileri için büyük miktarlarda ödeme yapmak yerine küçük miktarları biriktirmek daha kolay
- Ancak tam tersine çoğu müşteri haftalık geri ödemelerden muzdarip, (bir çok iş için uygun değil ör. Hayvancılık) ve toplantılar zaman kaybına sebep oluyor.
- Erica Field ve Rohini Pande bunu test etmek için Kolkata'da (Batı Bengal, Hindistan) bir mikrokredi kuruluşu ile birlikte bir çalışma yaptı
- Kuruludan kredi alan 100 grup rastgele aşağıdaki gruplara atandı:
  - Düzenli (haftalık) geri ödeme planı
  - Aylık toplantıların yapıldığı aylık geri ödeme planı
  - Haftalık toplantıların yapıldığı aylık geri ödeme planı
- Haftalık ve aylık geri ödeme planlarında zamanında yapılan ödemeler oldukça yüksekti.

54 haftada tamamen ödenen  
kredilerin oranı

Grafik

# Mikrofinans Ahlaki Tehlike Sorununu Nasıl Çözüyor?

1. Neredeyse yalnızca kadınlara kredi veriliyor
2. Geri ödemeler haftalık periyotlarda yapılıyor
3. **Ortak sorumluluk altında bir gruba borç veriliyor ( birbirini tanıyan 5 ile 10 arasında kadın)**
4. Üyelerin bonoları işlediği başka konuların da tartışılabildiği (iş ya da ev tavsiyeleri) düzenli toplantılar
5. Başlangıçta çok düşük miktarlarda krediler veriliyor, krediler zamanla daha büyük miktarlara ulaşıyor
6. Müşteri sayısı ve geri ödeme oranlarına göre prim alan düşük maaşlı ancak çok çalışan kredi memurlarının kapsamlı denetlemeleri
7. Yüksek faiz oranları (yıllık en az %20, kimi zaman çok daha fazla olabiliyor)

# Ortak yükümlülük ile gruplara borç vermek

- Bu özellik mikrokredilerin belki de en çok ilgi çeken özelliği: kadınlar birbirlerinin borçları için yükümlülük altındalar (grup geri ödeme yapmazsa bir daha kredi alamıyorlar)
- İki muhtemel yararlı etki:
  - İnceleme etkisi: kadınlar yalnızca diğer güvenilir kadınlarla grup kurmak istiyor (Maitreesh Ghatak)
  - Denetleme etkisi: Kadınlar birbirlerini denetliyor (mikrokredi kuruluşu için herhangi bir maliyet olmaksızın)
- Ancak bazı eksikleri de var: aşırı baskı yaratarak bazı müşterileri kredi almaktan caydırabiliyor
- Bir çok mikrofinans kuruluşu bu uygulamadan sessiz sedasız vazgeçiyor. Grameen Bank dahi artık ortak yükümlülük ile kredi vermiyor, ancak bireysel yükümlülük ile grup kredileri vermeye devam ediyor.

# Ortak yükümlülüğün rolünü test etmek

- Dean Karlan, Xavier Gine ve Jonathan Zinman: Filipinler
- 2004 – 2005'te gruplar kurulduktan sonra Green Bank of Caraga (106 merkez arasından rastgele seçilen) 56 merkezi ortak yükümlülükten bireysel yükümlülüğe dönüştürdü. Haftalık toplantılar hala yapılıyor ancak insanlar ortak yükümlülük altında değil: sadece denetleme etkisi
- Üç sene sonra: geri ödememe (veya geç ödeme yapma) oranları iki tür merkezde de aynı
- Green Bank daha sonra uygulamaları baştan test etmek için rastgele bölgeler seçti (seçilim ve denetleme etkileri)
  - Grup yükümlülüğü
  - Bireysel yükümlülük (hala gruplar var)
  - Kademelendirme: birinci kredi gruba veriliyor eğer geri ödeme yüksekse sonraki krediler bireylere veriliyor

# Ortak yükümlülüğün rolünü test etmek: Sonuçlar

Grafik

# Mikrofinans Ahlaki Tehlike Sorununu Nasıl Çözüyor?

1. Neredeyse yalnızca kadınlara kredi veriliyor
2. Geri ödemeler haftalık periyotlarda yapılıyor
3. Ortak sorumluluk altında bir gruba borç veriliyor ( birbirini tanıyan 5 ile 10 arasında kadın)
4. **Üyelerin bonoları işlediği başka konuların da tartışılabilirdiği (iş ya da ev tavsiyeleri) düzenli toplantılar**
5. Başlangıçta çok düşük miktarlarda krediler veriliyor, krediler zamanla daha büyük miktarlara ulaşıyor
6. Müşteri sayısı ve geri ödeme oranlarına göre prim alan düşük maaşlı ancak çok çalışan kredi memurlarının kapsamlı denetlemeleri
7. Yüksek faiz oranları (yıllık en az %20, kimi zaman çok daha fazla olabiliyor)

# Toplumsal sermaye

- Grup yapılanması mikrokrediler için hala önemli olabilir: destek ve itibar yapısı
- “toplumsal sermaye” (Robert Putnam): insanlar arasında varolan ilişkiler ağı işbirliği yoluyla daha iyi sonuçlar elde etmelerine yardımcı olabilir
- Dean Karlan’ın FINCA Peru ile çalışması
- Doğal deney: Ayacucho, Peru’da FINCA bireyleri ofise gelme sıralarına göre gruplara yarı-rastgele atıyor.
- Grup üyeleri yakın ya da uzak yerlerde yaşıyor olabilir, aynı ya da farklı kültürlerden geliyor olabilirler
- Sonuçlar
  - Kredi geri ödememe sayıları grup üyeleri birbirine yakın yerlerde yaşadıklarında daha az
  - Kredi geri ödememe sayıları gruplar üyeleri aynı kültürden geldiklerinde daha az



# Toplumsal Sermaye ve Grup Toplantıları

- Grup toplantıları sosyal ilişkileri ve toplumsal sermayeyi güçlendirebilir
- Bu durum daha önce bahsettiğimiz Kolkata'daki Field-Pante deneyiyle test edilebilir: ayda bir toplanan gruplarda sosyal sermaye haftada bir toplanan gruplara göre daha mı az?
- Haftalık grupların üyeleri arasında çok daha güçlü ilişkiler var
- Daha fazla dayanışma: VWS bir çekiliş düzenleyip bazı grup üyelerine bir kaç tane bilet verdiğinde bu biletleri isterlerse grup arkadaşlarına verebilecekleri söylendi (bireyin kazanma şansını azaltacak ancak gruptan birilerinin kazanma şansını artıracak bir karar) haftalık grupların üyeleri biletleri grup arkadaşlarına vermekte aylık gruptakilerden daha istekliydiler.
- Toplumsal sermaye kendi başına dahi değerli

Grafik

Grafik

# Mikrofinansın başarısının sırrı nedir?

- Mikrofinansın en çok dikkat çeken özellikleri en önemli özellikleri olmayabilir. Mikrokredi göreceli olarak eski moda ilkelerle işliyor.
- Hukuki olarak mümkün olan durumlarda mikrokredi kuruluşları müşterilerini tasarruf ederek teminat oluşturmaya zorluyor
- Krediyeye başka yollardan en azından iyi faiz oranlarında erişimi olmayan insanlara gelecekte kredi vaadi (Güney Afrika deneyinde olduğu gibi)
- Geri ödemeleri denetlemek için güçlü teşvikler verilen kredi memurlarının rolü
- Denetleme maliyetleri ve faiz oranları yüksek ancak müşterilerin başka yerlerden bulabileceklerinden daha düşük
- Mikrofinans piyasası büyüdükçe kuruluşlar arasındaki rekabet sorunlara yol açabilir: Krediden yoksun bırakma tehdidi müşteriyi başka bir kuruluşun kapması olasılığı altında artık geçerli olmayacaktır

# Mikrokredi etkisi

- Mikrokredi gerçekten de yoksullara yardımcı oluyor mu?
- Mikrokredinin *neden* işlediğiyle ilgili bir çok araştırma yapılmış olmasına rağmen bu soruya cevap veren çalışmaların sayısı çok az
- Uzun bir süre boyunca mikrokredi kuruluşları mikrokredinin etkisini araştırmayı reddetti
- Mantık aşağıdaki gibiydi. Karlı olduğumuza göre başka herhangi bir işten farkımız yok: müşterilerimiz hala var olduğuna göre bize gelmekte bir değer görüyor olmalılar, herhangi bir kimsenin finansmanına ihtiyacımız olmadığına göre müşterilerimizden başka kimseye karşı sorumluluk taşımak zorunda değiliz.

# Etkileri değerlendirmenin gerekliliği

- Bu mantıkta iki hata var:
  - Öncelikle, bazı mikrokredi kuruluşları karlı olduğu halde, karlı olmayan bir çok kuruluş var, özellikle de en yoksullara kredi verdiklerinde. Ayrıca sektör destekleniyor (maaşlar, başlangıç fonları). Bazı risk sermayedarları mikrokredi kuruluşlarına borç vererek para kazansalar da, sektör olarak mikrokredi hatırı sayılır destekler alıyor
    - Yoksullara borç para vermek için kaynakları harcamak değil burada sorun olan, sadece faydaların maliyetten daha fazla olduğundan emin olmak durumundayız.
  - İkinci olarak, bir çoklarının da anlamaya başladığı gibi yoksulların mikrokredi kuruluşlarından borç almaları, bunun onların iyiliğine olduğunu göstermez. Eksik bilgi, sınırlı rasyonellik bazı müşterilerin borç batağına düşmesine sebep olabilir: etki negatif olabilir.
    - Örnek: Andhra Pradesh'te hükümet ile bir mikrokredi kuruluşu arasındaki anlaşmazlık

# Mikrokredi: Hindistan'ın kentsel bölgesinden kanıt

- Bu düzenli bir mikrokredi programının ilk rastgeleleştirilmiş değerlendirmesi
- Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Rachel Glennerster ve Cynthia Kinnan'ın çalışması
- Ortak kuruluş Spandana özellikle Güney Hindistan ve Andhra Pradesh olmak üzere 8 eyalette faaliyetlerini sürdürüyor
- Proje başladığında Andhra Pradesh'in başkenti olan Hyderabad'ta henüz faaliyete geçilmemişti

# Deney Tasarımı

- Spandana takımı Hyderabad'a giderek faaliyetlere hemen başlamak istedikleri ya da biraz daha beklemeyi düşündükleri 120 küçük semt seçti
- Rastgeleleştirmeden önce 16 mahallenin mahallenin mikrofinans için uygun olmadığına karar verildi
- Kalan 104 mahallenin yarısı işlem grubu (faaliyetler hemen başlayacak), yarısı da kontrol grubu olmak üzere (faaliyetler 2 yıl sonra başlayacak) ikiye ayrıldı
- Başka mikrofinans kuruluşları da bu mahallerle de faaliyet gösteriyordu ya da bu semtlere girmek üzerelerdi
- Başlangıçta her mahalleden 20 hane ile, sonrasında 100 haneye kadar çıkan Spandana faaliyetlerine başladıktan en az iki yıl sonra yapılan anketler



# Spandana

- Hindistan'da en hızlı büyüyen mikrofinans kuruluşlarından biri
- Padmaja Reddy tarafından 1997'de kuruldu, şu an 297 milyon değerinde krediye sahip ve 8 eyalette 2 milyondan fazla müşterisi var
- Ana ürünü Grameen'den ilham alan standart grup borçları:
  - Uygun şartlara sahip kadınlar: 18 ile 55 yaşları arası, herhangi bir bedensel engeli olmayan, en az 3 yıldır mahallede yaşayan, mülk sahibi
  - 50 merkezde 10'ar kadından oluşan ortak yükümlülük grupları kuruldu
  - Başlangıç kredisi Rs 10.000 (yaklaşık 200 Dolar)
  - Bir yıl boyunca haftalık geri ödemeler: (anapara + faiz) / 52
  - Dönem boyunca faizler değişkenlik gösteriyor ancak ortalamada yıllık %24.

# Spandana'nın potansiyel müşteri profili: Başlangıç çalışması

- Ortalama bir aile 5 kişiden oluşuyor aylık harcamaları ise 5000 Rupi civarında
- Yoksullar ancak aşırı yoksul değiller: bu ailelerin yalnızca %6'sı kişi başına günlük 1 Dolardan az para ile yaşıyor ancak %47'si günlük 2 Dolar ile yaşıyor
- 7 ile 11 yaşları arasındaki çocukların %98, 12 ile 15 yaşları arasındaki çocukların ise %84'ü okula gidiyor
- Hanelerin %31'inin bir işletmesi, bir çoğunun da birden fazla işyeri var.
- Bu işyerlerinin çoğu:
  - Uzmanlaşma yok (%25'i dükkan ve manavlar)
  - Küçük: yalnızca %10'unda dükkan sahibinden başka çalışan birileri var. Hiç bir işyerinde 3'ten fazla çalışan yok. Satışlar: aylık 13000 Rupi civarında
  - Varlıklar yok denecek kadar az: %20 hiç bir şey kullanmıyor. En yaygın varlıklar: masa, sandalye ve terazi

# Mikrofinans kredileri kullanımı

- Hanelerinin %69'unun borcu var, borçların %49'unu tefecilerden alıyorlar. Ortalama faiz aylık %3.84
- Bu kredilerin çoğu iş için alınmıyor
- Mikrokredi kullanımı
- Bu değerlendirmeden çıkarılan birinci ders (diğerlerinden de bahsedeceğiz) müşteri sayısının çok olmasına karşın piyasanın derinliği önerilenin altında: kredi kullanım oranı %35
- Diğer mikrokredi kuruluşları da olmasına rağmen Spandana'nın bölgede faaliyetlere başlaması mikrofinansla borç alımını önemli derecede arttırdı (%8.3 daha fazla borçlu, Rs 1260 daha fazla borç).

# Mikrofinans Kredileri Kullanımı

Grafik

# Ne beklemeliyiz?

- (kişilerin belirttikleri) temel kredi alma nedenleri
  - İş kurmak (%30)
  - Eski borcu ödemek (%30)
  - İş büyütmek (%22)
- Bu yüzden 3 grup hane olmalı:
  - Halihazırda işyeri olup bunu büyütebilecekler. Eğer sermaye getirisi yüksekse (Sri Lanka'da olduğu gibi) tüketim seviyeleri artmalı
  - İş kurmak için kredi alanlar: iş kurmanın yüksek bir sabit maliyeti varsa, tüketim seviyelerinin başta düştüğünü görebiliriz
  - Eski borçlarını ödemek için kredi alanlar: tüketimlerinin hemen artabilir
- Ekonomik olmayan sonuçlar: Eğitim, sağlık, kadınların konumu

# Toplu sonuçlar

- Spandana'nın müşterilerini diğerleriyle kıyaslayamayız: mikrokredi mahallelerin yarısında rastgele başlatılmış olsa da, Spandana'dan kredi almaya karar verenler açıkça farklı, ve bu kimseleri işlem grubundan kiminle karşılaştırmamız gerektiğini bilmiyoruz. Bunun yerine işlem grubundaki herkesin ve kontrol grubundaki herkesin sonuçlarını karşılaştırıyoruz
- İşlem mahallelerinde daha çok yeni iş kuruldu
- Kişi başına düşen tüketimde önemli bir artış olmadı, ancak:
  - Dayanıklı tüketim mallarının tüketimi arttı
  - “baştan çıkarma” mallarının (sigara, alkol, çay ve abur cubur) tüketimi azaldı

# Toplu sonuçlar

- Spandana'nın müşterilerini diğerleriyle kıyaslayamayız: mikrokredi mahallelerin yarısında rastgele başlatılmış olsa da, Spandana'dan kredi almaya karar verenler açıkça farklı, ve bu kimseleri işlem grubundan kiminle karşılaştırmamız gerektiğini bilmiyoruz. Bunun yerine işlem grubundaki herkesin ve kontrol grubundaki herkesin sonuçlarını karşılaştırıyoruz
- İşlem mahallelerinde daha çok yeni iş kuruldu
- Kişi başına düşen tüketimde önemli bir artış olmadı, ancak:
  - Dayanıklı tüketim mallarının tüketimi arttı
  - “baştan çıkarma” mallarının (sigara, alkol, çay ve abur cubur) tüketimi azaldı

İş kurma

Grafik



# Spandana Kredileri ile iş kurma

- Spandana'nın bu mahallerlerdeki varlığının iş kurma açısından kredi almayanlar üzerinde herhangi bir etkisi olmadığını varsayarsak, işlem ve kontrol grupları arasındaki farkın tek sebebi Spandana kredisi alan %13'lük kesim
- Kredi almanın iş kurma üzerindeki etkisi:  $\%1.6/\%13 = \%12$
- Hesapladığımız Spandana kredisinin iş kurma üzerindeki etkisi, kredi erişimi olsa kredi kullanacak insanların kredi almasının iş kurmaları üzerindeki etkisi oluyor
- Spandana'nın bu mahallelerdeki faaliyetleri kredi almayanları da iş kurmaya teşvik ettiyse (sosyal öğrenme nedeniyle) bu yaptığımız tahmin gerçek değer üzerinde; ya da kredi almayanları iş kurmaktan caydırdıysa (örneğin rekabet yüzünden) tahminimiz gerçek değer altındadır.

# Spandana Kredisinin İş Kurma üzerindeki Etkisi

Grafik

# Tüketim Etkisi: Tüm Örneklem

Grafik

# Tüketim Etkisi: Kişilere göre

Grafik

# Etkileri Anlamak

- Spandana bireyleri daha pahalı kredilerden kurtarıyor. Faiz ödemeleri arasındaki fark tüketime harcanabilir
- Spandana bazı borçluların mal edinmesini sağlıyor (iş ya da ev için), sonrasında da geri ödemeleri yapabilmek için kemer sıkmaları gerekiyor: “gereksiz” harcamaları kesme yoluna gidiyorlar
- Hane davranışlarında daha büyük değişiklikler var mı?
  - Erkek ya da kız çocukların eğitimi, sağlığı ve kadınların karar verme gücü üzerinde etkisi yok

# Etkileri Anlamak

- Spandana bireyleri daha pahalı kredilerden kurtarıyor. Faiz ödemeleri arasındaki fark tüketime harcanabilir
- Spandana bazı borçluların mal edinmesini sağlıyor (iş ya da ev için), sonrasında da geri ödemeleri yapabilmek için kemer sıkmaları gerekiyor: “gereksiz” harcamaları kesme yoluna gidiyorlar
- Hane davranışlarında daha büyük değişiklikler var mı?
  - Erkek ya da kız çocukların eğitimi, sağlığı ve kadınların karar verme gücü üzerinde etkisi yok

# Etkileri Anlamak

- Mikrokredi amacına hizmet ediyor: kredi ulaşılabilir olduğunda bazı bireyler bundan yararlanıyor, 8'de 1'i yeni bir iş kuruyor, hali hazırda işyeri olanlar dayanıklı tüketim mallarına yatırım yapıyor ve tüketimlerini kısıyorlar, diğerleri ise daha çok tüketiyor.
- Kimilerinin iddia ettiği gibi ne hayat değiştiren bir deneyim ne de yeni tefecilik olabilir: gerçek durum şu ki herkes girişimci olmak istemeyebilir. Mikrokredi herkes için herşeyi ifade etmeyebilir.

# Kredinin ötesinde

- Spandana müşterileri dayanıklı tüketim malları tüketimlerini arttırırken “kaçınabilecekleri” malların tüketimini azaltıyorlar
- Bu kredilerin birikim yapmalarına yardım edebileceğini gösteriyor: bir ailenin Spandana kredisi ile tv satın aldığını varsayalım, televizyon için para biriktiriyor olsalardı bugün televizyona ihtiyaçları olmayabilirdi
- Ancak tasarruf etmek zor: küçük baştan çıkarıcılar (çay, abur cubur) ve hane içerisindeki farklılıklar engel olabiliyor, televizyon için para biriktirmeleri gerekseydi televizyonu hiç alamayabilirdi
- Mikrokredi televizyonu hemen almalarını sağlıyor ve sonrasında da kredi memurları (ve grupları) onları geri ödemeye zorluyor
- Tüm bunların maliyeti ise ödemeleri gereken yüksek faiz



# Sonuç: Mikroredi Devrimi?

- Mikrofinans hareketine çok umut bağlanmıştı
- Belirli bir piyasa hatasını (bir çok yoksulluk karştı programda olduğu gibi) ele almak için tek zekice yol değil, ancak yoksullara yardım etme yönteminde bir devrim
- Finansal olarak sürdürülebilir fiyatlarda kredi (ve şimdi sigorta) sağlayarak yoksulların kendi kendilerine yardım etmelerini sağlayabiliriz, böylece herkes yoksulluktan kurtulacaktır üstelik de bu iş için çok para harcanmamış olacaktır
- Bu vizyonun dünya çapındaki başarısı modelin sosyal işletmelerle diğer alanlarda da uygulanmasını tetikledi
- Mikroredi karştı tepkiler de bunlardan daha az değil: yeni tefeciler, yoksulların cehaletini kullanarak fırsatçılık yapıyorlar

# Sonuç: Mikroredi Devrimi?

- Kanıtlar bizi çok daha incelikli sonuçlara götürüyor
  - Finansal yenilik iş kurabilecek hanelere kredi erişimi sağladı (her 8 mikrorediden biri iş kurmak için kullanılıyor)
  - Diğerlerine birikim yapma ya da şokları atlatma yetisi kazandırıyor
  - Ancak herkes doğuştan girişimci değil ve yoksullar birikim yapmak hususunda başka engellerle de karşılaşıyorlar (zaman tutarsızlığı, içsel cesaret kırılması)
  - Mikrofinans desteklenmesi gereken büyük bir yenilik ve kredi erişimini iyileştirmek için projelerretmeye devam etmeliyiz
  - Ancak, yoksullara yardım etmek için kullanılan eski moda yöntemleri de ortadan kaldıramıyor