



BM'ye göre kalkınmanın yolu 'yoksullarla ortak' olmaktan geçiyor

HİHAL KÖYLÜ

ANKARA - Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), yoksullukla mücadele için yoğun bir çaba gösteriyor. Başkan Kemal Derviş'in önderliğinde yayımlanan raporlar, birçok ülke için kalkınmanın anahtarı oldu. UNDP'nin Kemal Derviş'in önsöz yazısıyla sunduğu son rapor da, "Herkes İçin Değer Yaratmak: Yoksullarla İş Yapma Stratejileri" başlığını taşıyor. Bir milyardan fazla kişinin içine suyu, 1.6 milyar insanın da elektriğe erişiminin olmadığı dünyamızda, yoksulların 'tüketici, üretici, yenilikçi ve girişimci' olarak büyük bir potansiyele sahip olduğunu gösteren rapor, hükümetlere ve iş çevrelerine "Büyüme, kalkınmak istiyorsanız, yoksullarla ortak iş yapın" çağrısı yapıyor.

UNDP Türkiye Temsilcisi Mahmood Ayub da, Kemal Derviş'in kalkınma için 'kritik önem' taşıdığını söylediği bu raporun içeriği ve Türkiye'ye kalkınma için ne fırsatlar sunduğuyla ilgili Radikal'in sorularını yanıtladı:

Raporun temel amacı nedir?

İş modelleri, yoksulları daha çok kapsadıkça, yüksek gelir sahibi başarılı şirketlerin kalkınmadaki payı daha da artacak. Ancak günümüzde özel sektör, yoksulların ihtiyaçlarını karşılamadığı gibi sadece yoksullarla iş yapmak için önelere çıkan engelleri de aşamıyor. Rapor; işletmelerin, hükümetlerin, toplumların, sivil toplum kuruluşlarının, donörlerin ve uluslararası örgütlerin en büyük faydayı sağlamları için ne yapmaları gerektiğinin resmini çiziyor. Bu amaçla da; refah yaratmak, büyümeyi teşvik ve sosyal değişimi harekete geçirmek için yoksulları kendi iş modellerine başarılı şekilde dahil edilebilir yerel ve uluslararası firmalardan 50 örnek uygulamaya yer veriyor. Rapor, daha kapsayıcı piyasalara ilgi duyan işletmeler için de araçlar sunuyor.

Yoksulları değer piyasalar nedir?

Bu piyasalar; değer zincirinin talep kısmında yoksulları, tüketiciler ve müşteriler olarak içerir. Arz kısmında ise işçiler, üreticiler ve işletmelerle yoksullar arasında köprüler kurar. 'Yoksulları içeren piyasalar' algısı, gerçek anlamda zamanı gelmiş bir algı. "Herkes İçin Değer Yaratmak" raporu da, dünya ekonomisindeki üç önemli yeni gerçeği yakalıyor.

Nedir, üç gerçeği?

İlki, özel sektörün ekonomik faaliyetlerdeki sürekli büyüyen rolü. Gerçekten de, yerel özel yatırımlar son zamanlarda gayrisafi yurtiçi hasılların ortalama yüzde 10-12'sine denk geliyor. İkincisi; dünya yoksullarının büyük bir

BM'ye göre yoksullar 'tüketici, üretici, yenilikçi ve girişimci' olarak büyük bir potansiyele sahip. İş çevrelerine ve hükümetlere 'Büyüme, kalkınmak istiyorsanız, yoksullarla ortak iş yapın' çağrısında bulunan BM, özel sektörün yoksullarla iş yapmak için önlerine çıkan engelleri aşmadığını ifade ediyor



UNDP Türkiye Temsilcisi Mahmood Ayub, yoksulları kendi iş modellerine dahil edilemiş firmalar bulunduğunu da söylüyor.

İki girişimci 400 bine yakın öğrencinin eğitimini destekledi

Başarılı örnek verebilir misiniz?

Fransız Kalkınma Ajansı'nın sermayesiyle 1966'da kurulmuş Güney Afrika firması Edu-Loan'ı ele alalım. Edu-Loan, dezavantajlı kişilere ortaöğrenim sonrası eğitimlerine devam etmeleri için borç veriyor. 1966'dan bu yana toplam 140 milyon dolarla 400 bine yakın öğrencinin eğitimini destekledi. Bu, iki girişimcinin

küçük piyasalarda insani gelişmeye de etkisi olacak karlı bir ticari girişim fırsatını nasıl ortaya çıkardıklarını gösteriyor.

Yerel piyasanın zorluklarını anlama ve buna çözüm üretmenin önemli bir örneği de cep telefonu şirketi Celtel. Bankacılık sektörünün savaş yıllarında yok olduğu Demokratik Kongo'da, müşterilere şifrelenmiş kısa mesaj teknolojisi yardımıyla

para transferi yapabileme imkânı sağladı. 2 milyon müşterisi var. Kenya'da sağlık alanındaki mikro franchise sahipleri kırsal bölgelerde ve gecekonduarda sıtma ve diğer hastalıklarla mücadele eden 400 bin kişiyi tedavi ederek gelirini artırıyor. Meksika'da bir inşaat firması ise Amerika'daki Meksikalı göçmenlere Meksika'da ev sahibi olmaları ve evlerini yenilemeleri için yardım ediyor.

kısmı halihazırda özel sektörle birlikte çalışıyor. Hepsini tüketici ve çoğu özel sektörde çalışarak para kazanıyor. Kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılların 500 doların altında olduğu ülkelerde, mikro işletmeler ile küçük ve orta ölçekli işletmeler tüm istihdamın yaklaşık yüzde 75'ini temsil ediyor. Bunun yanında, gelişmekte olan ülkelerdeki yoksulların kamu sektörü hizmetlerine daha az erişimi bulunuyor. Örneğin, dünyanın en yoksul ülkelerindeki sağlık hizmetlerinin yüzde 63'ü özel işletmeler tarafından sağlanıyor.

Üçüncüsü; yoksullar, yoksul oldukları ve az sayıda kamu ve özel hizmetlerin tüketimlerine açık olduğu için genelde düşük kaliteli ürünlere daha fazla ödüyorlar. Bu 'yoksulluk cezası', dünyadaki yoksulların kendilerini yoksulluktan kurtarmalarını engelleyen duvarlardan birisi. Bu 3 gerçek, bizi tek bir yere yöneltiyor: Özel sektör;

kapsayıcı piyasaların oluşturulmasında, geliştirilmesinde ve sürdürülmesinde önemli role sahip. **Neden işletmeler yoksul piyasalarla bağlantı kurmuyor?**

Rapor; 5 temel zorluk tanımlıyor: Kısıtlı piyasa bilgisi, yetersiz düzenlemeler, yetersiz fiziksel altyapı, bilgi/beceri eksikliği ve finansal ürün-hizmetlere erişimde zorluk. **Raporla işletmeleri sosyal sorumluluk projelerini finanse etmeye ikna etmeyi amaçlıyorsunuz?**

Hayır. UNDP'nin hedefi, özel sektöre, iş stratejilerine yoksulları da dahil ederek insani gelişmeyi ilerletirken, işletmelere nasıl finansal kazanç elde edebileceğini gösteren öneriler ve modeller sunmak. Türkiye gibi özel sektörün hızla bir şekilde büyüdüğü ülkelerde de bu modellerin işe yarayacağını düşünüyoruz.

UNDP'nin raporunu uygulamaya koymada hükümetler

ne gibi bir rol oynayabilir?

Hükümetler; rekabetçi piyasaların önündeki engelleri kaldırabilecek, bunu kolaylaştırıcı düzenlemelerle yürürlüğe koyabilecek, işlevsel ve kapsayıcı bir finansal piyasa oluşturarak yoksullar için hukuksal sisteme erişimi temin edecek güce sahipler. Ayrıca özel sektörün işbirliğinin artırılması gibi yollarla altyapı ve eğitimin güçlendirilmesinde hükümetle özel sektörün işbirliği yapması, temel zorlukları ortadan kaldırabilir ve girişimleri daha başarılı kılabilir.

İşletmeler rapordan nasıl yararlanabilir?

Raporda potansiyel piyasaları gösteren haritalar ve strateji matrisleri bulunuyor. Bu haritalar hanelik anketleri kullanılarak geliştirildi ve yoksulların piyasalara nerede, ne kadar katıldıklarını gösteriyor. Haritalar, seçilmiş sektör ve ülkelerde mallara ve hiz-

metlere erişimi; malların ve hizmetlerin nasıl sağlandığını, tüketiciler olarak yoksulların karşılanmamış taleplerini ve üretici olarak yoksulların gerçekleştirilmemiş fırsatlarını ortaya çıkarıyor.

Rapordaki örnek şirketler, kendileri ve yoksullar için zenginlik fırsatları buldular ve gerçekleştirdiler. Bunların deneyimlerinden elde edilen dersler sonucu oluşturulan strateji matrislerinde hem ortak zorluklar hem de bunlarla başatma stratejileri yer alıyor. Böylelikle yoksul piyasalarındaki 5 temel zorluğa çözüm olabilecek 5 strateji öne çıkıyor: Ürün ve hizmetlerin uyumunu sağlamak, altyapı ve eğitime yatırım yapmak, iş ve yönetim havuzunu büyütmek ve yerel bilgiyi artırmak amacıyla yoksulların güçlerine destek vermek, benzer yapıdaki işletmelerle, sivil toplum kuruluşlarıyla veya kamu hizmeti sağlayıcılarla çalışmak ve hükümetlerle politika diyalogu yapmak.