

Rural Invest >

*Küçük ölçekli kırsal yatırımların belirlenmesine
ve hazırlanmasına katılımcı bir yaklaşım*

MODÜL 1

PROJE PROFİLLERİNİN HAZIRLANMASI VE KULLANILMASI



Yatırım Merkezi Bölümü
Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO)

Roma, İtalya
Ekim 2007

Bu enformasyon ürününde kullanılan ifadeler ve malzemenin sunumu, Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü açısından, herhangi bir ülke, bölge, kent veya alanın veya buralardaki yetkili kurumların hukuksal veya kalkınmayla ilgili konumuna veya sınırlarının belirlenmesine ilişkin bir görüşün ifade edilmesi anlamına gelmemektedir.

Bütün hakları saklıdır. İşbu enformasyon ürünündeki malzemenin, eğitim veya ticari olmayan başka amaçlarla çoğaltılması veya dağıtılması, telif hakkı sahiplerinden önce yazılı onay alınmasına tabi olup, kaynağın bütünüyle açık olarak gösterilmesi gerekir. İşbu enformasyon ürünündeki malzemenin, telif hakkı sahiplerinin yazılı onayı olmaksızın yeniden satış veya başta ticari amaçlarla çoğaltılması yasaktır. İzin başvuruları Director, Investment Centre Division, FAO, Viali delle Terme di Caracalla, 00100 Rome, Italy adresine veya Investment-Centre@fao.org elektronik posta adresine yapılmalıdır.

İÇİNDEKİLER

I. RURALINVEST'E GİRİŞ

- 1.1 RurallInvest'in Amacı
- 1.2 Kırsal Yatırımların Özel Doğası
- 1.3 RurallInvest'e Uygun Projelerin Türü ve Ölçeği
- 1.4 RurallInvest Modülleri
 - 1.4.1 Modül 1 – Topluluk teşhisi ve planlama
 - 1.4.2 Modül 2 - Proje profillerinin oluşturulması ve kullanılması
 - 1.4.3 Modül 3 - Ayrıntılı proje formülasyonu ve değerlendirmesi
 - 1.4.4 Modül 4 - RurallInvest öneri ve projelerinin izlenmesi ve değerlendirilmesi
- 1.5 RurallInvest Kullanıcıları

2. YATIRIM PROJE PROFİLLERİNİN ROLÜ VE UYGULANIŞI

- 2.1 Giriş
- 2.2 Bir Projenin Tanımlanması
- 2.3 Proje Profillerinin Hazırlanmasında ve Kullanılmasında Başlıca Aşamalar
 - 2.3.1 Olası kırsal kalkınma projelerinin belirlenmesi
 - 2.3.2 Proje profillerinin tanımlanması ve hazırlanması
 - 2.3.3 Ön değerlendirmenin yürütülmesi

3. PROJE PROFİLİ

- 3.1 Proje Profili Nedir?
- 3.2 Profilden Amaçlanan Nedir?
- 3.3 Profil ile Ayrıntılı Proje Tasarımı Arasında Ne Fark Vardır?
- 3.4 Bir Proje Profilinin Başlıca Öğeleri

4. BİR PROJE PROFİLİ HAZIRLANIRKEN GÖZETİLECEK BAŞLICA HUSUSLAR

- 4.1 Giriş
- 4.2 Talebin Önemi
 - 4.2.1 Gelir getirici projeler
 - 4.2.2 Gelir getirici yanı olmayan projeler
- 4.3 Etkili bir Faktör Olarak Arz
- 4.4 Proje İşlemlerinin Betimlenmesi
 - 4.4.1 Projenin Yararlanıcıları
 - 4.4.2 Üretim Birimleri
 - 4.4.3 Üretim Çevrimi

- 4.4.4 Satış Birimleri
- 4.5 Maliyetlerin Kategorilere Ayrılması
 - 4.5.1 Yatırım maliyetleri
 - 4.5.2 Üretim veya işletme masrafları
 - 4.5.3 Genel masraflar ve bakım
- 4.6 Çevresel Sürdürülebilirlik

5. PROFİLİN TAMAMLANMASI VE YORUMLANMASI

- 5.1 Giriş
- 5.2 Geri Plan Bilgileri
- 5.3 Yatırım
- 5.4 İşletme Masrafları ve Faaliyet Başına Gelir
 - 5.4.1 Faaliyet başına işletme masrafları
 - 5.4.2 Faaliyet başına gelir
- 5.5 Genel Masraflar ve Bakım
- 5.6 Yaşayabilirlikle İlgili Ön Tahmin (yalnızca gelir getirici projeler için)
 - 5.6.1 Projenin yıllık net geliri
 - 5.6.2 Yatırımı geri ödeme için gereken yıl
 - 5.6.3 Yatırım yenileme payı düştükten sonraki net gelir
- 5.7 Yararlanıcılarla İlgili Ön Tahminler (yalnızca gelir getirici olmayan projeler için)

6. DAHA SONRAKİ ADIMLAR

EK 1: Proje Profili Formatları



Bölüm 1

RURALINVEST'E GİRİŞ



Elinizdeki belge; kırsal alanlarda küçük ölçekli topluluk veya aile yatırım projelerinin belirlenmesine, ortaya konulmasına, uygulanmasına ve değerlendirilmesine yönelik görece basit fakat güvenilir bir yaklaşım için taban oluşturan ve birlikte kullanılan el kitapları, eğitim malzemeleri ve bilgisayar yazılımından oluşan "alet takımının" bir parçasıdır.

RuralInvest (Kırsal Yatırım), yayımlanan kılavuzda1 geleneksel olarak ele alınanlardan çok daha küçük yatırımların belirlenmesi ve hazırlanmasına yönelik kolayca kullanılabilir bir yaklaşıma duyulan isteklere yanıt olarak ilk kez Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) Yatırım Merkezi personeli tarafından geliştirilmiştir.

FAO, Orta Amerika'daki çok-temsilsel "Teknik Yardım Bölgesel Birimi" (RUTA) ile işbirliği yaparak, bu ilk deneyimleri, halen birçok ülkede büyük başarıyla sınanmakta olan genel bir metodoloji ve alet takımına dönüştürmüştür. Kullanıcı sayısı arttıkça, paketi başka birkaç dilde kullanıma sunmanın yanı sıra, RuralInvest alet takımının farklı öğelerini iyileştirmek ve genişletmek mümkün olmuştur.

1.1 RuralInvest'in Amacı

Son on yıllarda birçok hükümet, yerel toplulukları kendi kalkınmalarını ilgilendiren kararlarda daha aktif rol almaya özendirmeye başlamıştır. Çoğu kez "Topluluk İtkili Kalkınma" (TİK) adı verilen bu yöntem; finansal kaynakların yerel yönetimlere aktarımı, kamu kuruluşlarının sorumluluklarının dağıtılması ve yerel yatırım fonlarının (ki bunlara zaman zaman "Talep İtkili Yatırım Fonları-TİİYF" adı verilmektedir) oluşturulması gibi önlemleri içine almaktadır. Hükümetler ve uluslararası finans kuruluşları, bu yaklaşımları kullanarak, insanların kendi topluluklarının, beldelerinin veya yörelerinin sosyal ve ekonomik kalkınmasına katkıda bulunacak kararlara katılmaları ve bu kararları etkilemeleri açısından yeni imkanlar yaratmışlardır.

Bununla birlikte, yerel seviyede yatırımların seçimi problemsiz de değildir. Hangi yatırımların en iyi sonuçları sağlayacağını tespit etmek her zaman kolay değildir. Bir topluluk üzerinde, bir köprü belki yeni bir kuyudan daha büyük etki yaratacaktır veya bir süt iş-

leme tesisi sulama sistemine göre daha büyük katkı sağlayacaktır; fakat bunlar arasında nasıl karar verilecektir? Dahası, bütün yatırımlar da sürdürülebilir değildir. Mesela, başlangıçta topluluk için son derece olumlu sonuçlar veren bir yatırım; daha sonra işletilmesi çok pahalı bir yatırıma dönüşebilir (mesela, bir yerel hastane) veya geri dönüşü kolay olmayacak şekilde doğal kaynakların yıkımıyla sonuçlanabilir (mesela, bir bıçkılıhan).

Uzun yıllar boyunca, gelişmekte olan ülkelerin çoğu, ekonomik ve sosyal planlamadan sorumlu bakanlık ve kuruluşlarda bulunan, uluslararası planda eğitim görmüş dar kadrolardan yararlanarak yatırım tekliflerini hazırlayacak ve analiz edecek bir ulusal kapasite oluşturmuştur. Uluslararası standartlara uygun hazırlama ve değerlendirme yöntemlerini kullanan ve genellikle uluslararası finans kuruluşlarında görev yapan uzman danışmanlar tarafından da desteklenen, yüksek seviyede eğitim almış bu kadrolar geleneksel olarak milyonlarca dolarlık ana yatırımlar üzerinde odaklanmışlardır. Mesela, yeni bir hidroelektrik barajın fizibilite çalışması yıllar boyu sürebilmekte ve milyonlarca dolara mal olan ciltler dolusu rapor gerektirebilmektedir.

Fakat, böylesine derinlikli analizler gerektirdiği kesin olmayan daha küçük ölçekli projelerin analizinde, genellikle bu personelin tecrübesi azdır. Dahası, bu uzmanlar kendi usullerini küçük projelerin incelenmesine uyarladıklarında bile, merkez dışındaki onlarca projeyi, şimdi kendi projelerini belirlemeye çalışan yüzlerce küçük topluluğu veya özerk belediyeleri destekleyecek çok az sayıda uzman olacaktır. Gereken şey, farklı bir yaklaşımdır; yalnızca yerel teknisyenleri ve kaynakları kullanan, küçük ölçekli projeleri hazırlamakta ve onaylamakta kullanılacak olanlardır.

Genellikle, yerel seviyede hazırlanan projelerin seçimi ve onaylanmasında üç olası yöntem kullanılabilir. Bunlar:

a) Standart yöntemlerin ve istisnaların bütün projelere uygulanması

Finansman sağlayan kuruluşun önündeki birinci seçenek, standart yöntemler ve istisnalar belirlemek ve bu ölçütleri karşılayan bütün projeleri kabul etmektir. Bunlar aşağıdakileri ihtiva edebilir:

- * Başvuruda bulunan topluluk veya grubun çoğunluğunun imzasını (veya işareti) talep etmek;
- * Belediye Başkanı veya Meclisinin onayını şart koşmak;

* Bu belge, çok sayıda FAO ve RUTA çalışanının da katkılarıyla, FAO Roma Yatırım Merkezi'nden Aidan Gulliver, Dino Francescutti ve Katia Medeiros tarafından hazırlanmıştır.

¹ "Guidelines for the Design of Agricultural Investment Projects - Tarımsal Yatırım Projeleri Tasarım Kılavuzu", Teknik Çalışma No.7, Yatırım Merkezi, FAO, Roma, 1992. Büyük ölçekli projelerin hazırlanmasına ve değerlendirilmesine yönelik olarak hazırlanan bu çalışma, yöntem ve usuller el kitabının iyi bir örneğidir.

* Belirli türde yatırımları hariç tutmak (mesela, çevreye veya dini yapılara zarar verebilecek hiçbir projeye izin verilmeyecektir);

* Kişi başı sınırı (yani yararlanıcı başına düşen maliyeti) aşan yatırım maliyetine sahip projeleri hariç tutmak.

Bu seçenek, topluluklara veya başvuran gruplara yatırımlarını seçmelerinde geniş bir özerklik tanımaktadır; fakat, herhangi bir değerlendirme mekanizmasının olmayışı, mümkün olmayan veya sürdürülebilir olmayan projelerin finanse edilmesi hususunda büyük bir risk oluşturmaktadır.

b) Beklenen her proje türü için önceden belirlenmiş yatırım modellerinin kullanılması

Bu ikinci seçenekte, her biri, katılımcı gruplardan, topluluklardan veya belediyelerden alınması beklenen teklif türünün temsilcisi olan birkaç "model yatırım" için ayrıntılı çalışma yapılır. Sonra, bütün teklifler sunulmalarına esas olarak bu modelleri kullanmak zorundadırlar. Bu yöntem, genel olarak iyi tasarlanmış projeleri temin etme avantajına sahiptir (çünkü her modelin tasarımı için uzmanlar çağrılabilir), özellikle bir yerden sonra başka bir yerde tekrarlanabilecek alt yapı projeleri içindir (mesela, bir sağlık ocağı).

Ancak, önceden tanımlanmış projeler temel tasarımda yapılacak değişikliklere kolay kolay izin vermezler ve bu yüzden yerel şartlara uygun olmayan yatırımların finansmanını riske atarlar (mesela, bir sulama sistemi). Ayrıca, yerel topluluğa az bir rol tanıyan "kullanıma hazır" tasarımlar olduklarından, bu tür projeler yerel katılım ve sahiplik derecesini sınırlandırma eğilimindedirler. Standart tasarımlara uyma ve tıpa tıp aynı inşaatı temin etme ihtiyacı, yerel katılımı daha da sınırlandıracak şekilde, yerel iş gücü yerine profesyonel yüklenicilerin kullanımını destekleme eğilimini doğurmaktadır. Sonuç olarak, model yatırımların kullanımı, ortada bir modeli bulunmayan yenilikçi projeleri genellikle dışlamaktadır. Dolayısıyla, kırsal yatırımların çoğunun finansmanı için uygun değildir.

c) Yerel seviyede proje belirleme, tasarım ve analiz

Yerel seviyedeki projelerin tasarımı ve değerlendirme si önemli avantajlar sunmaktadır. Bunlar: (a) yerel ihtiyaçlar, öncelikler ve şartlardan kaynaklanan ve bunlara yanıt veren projelerin tasarımı, (b) yalnızca yatırım projelerini hazırlamak ve değerlendirmekle kalmayıp, daha geniş anlamda toplulukların kendi kalkınma süreçlerini de yönetmeleri için bir yerel kapasite gelişimi ve (c) formüle etme sürecine katılmalarının bir sonucu olarak, başvuranların tekliflere gerçek bağlılıklarının ve sahipliklerinin sağlanması.

Bununla birlikte, bu yaklaşım, gerek yerel teknisyenlerin başlangıç eğitiminde, gerekse başvuranlarla daha sonra yürütecekleri çalışmalarda diğerlerine göre kuşkusuz daha çok çaba ve maliyet gerektirir. Pek çok durumda, yerel teknisyenlerin konu uzmanları (mesela,

sulama mühendisleri, mimarlar, vb.) tarafından desteklenmeleri ve geliştirilen tasarımların kalitesini ve doğruluğunu güvence altına almak için yeterince denetlenmeleri gerekecektir. Büyük oranda, milyonlarca dolarlık projelerde kullanılmak üzere geliştirilmiş karmaşık yatırım formüle etme araçlarının etkin olarak uyarlanmasında yerel personelin yetersiz kalmasından dolayı geçmişte bu yaklaşımı kullanmak için yapılan birkaç girişimin başarısız oldukları görülmüştür.

Bu problemlerden kaçınmak için, proje tasarım ve değerlendirme süreci, yerel teknisyenlerin ve hizmet ettikleri topluluğun erişim alanına taşınmalıdır. RuralInvest, öncelik tespiti, proje belirleme, ayrıntılı proje tasarımı ve analizi görevlerini ve sonuçta uygulama sürecinin izlenmesini ve değerlendirilmesini basitleştiren bir dizi ayrı fakat birbiriyle bağlantılı modüller kullanarak, bu amacı gerçekleştirecek araçları sağlamaktadır.

1.2 Kırsal Yatırımların Özel Doğası

Birçok kırsal faaliyetin mevsimlik olması. Kentsel yatırımlardan farklı olarak birçok kırsal projenin yılın farklı aylarında kaynakların (toprak, iş gücü, sermaye) bulunabilirliğini hesaba katmak ve bunu farklı üretim desenleriyle (mesela tarla ürünleri ve hayvancılık) ilişkilendirmek durumundadır. Ayrıca, sabit masraflar yılla yayılabilir ve üretimle ilgili herhangi bir etkinliğin olmadığı aylarda da bu masraflar gündemde olabilir.

Büyük oranda doğal kaynakların kullanımına bağımlılık. Olası kırsal yatırımları değerlendirirken, uzun-dönem başarı açısından çevresel ve doğal kaynakların sürdürülebilirliği kritik faktörler olarak önem kazanır.

İnsanların ve ekonomik faaliyetlerin yayılımı. Kırsal nüfus; altyapıya (yollar, elektrik) ve hizmetlere (okul, sağlık ocakları) erişimi sınırlandıracak biçimde yayılma eğilimindedir. Aynı şekilde, girdiler, pazarlar ve üretimle ilgili diğer öğeler de dağınık olabilir. Bu da, girdilerin bulunabilirliği ve nihai ürünün alıcıya teslim maliyeti gibi hususlara özel dikkat gösterilmesini gerektirir.

1.3 RuralInvest'e Uygun Projelerin Türü ve Ölçeği

RuralInvest yaygın olan iki yatırım proje türü arasında farklılık gözetir: gelir getirmek için tasarlanan yani kâr amaçlı projeler ve başlıca hedefi kâr amaçlı olmayan projeler.

Gelir getirici projeler kategorisi; tarımsal üretim, su ürünleri, kırsal dükkanlar, sulama, tarımsal sanayi, el sanatları, turizm, taşımacılık, basit makinelerin ve yedek parçaların üretimi ve pazarlama hizmetleri gibi gerçekleştirilmesi mümkün olan bir dizi faaliyeti içine almaktadır. Aslında, bir proje bu sayılan alanların birden fazlasında yatırım gerektirebilir ve çoğunlukla ay-

ni yatırım birden daha fazla üretim faaliyetini ilgilendirecektir (mesela sulama yatırımının bir sonucu olarak farklı ürünlerin yetiştirilmesi).

Gelir getirici olmayan projeler de çok sayıda faaliyeti kapsar ve bu faaliyetler üç alt grupta toplanabilir:

* *Üretim desteği*: Ana sulama altyapısının yanı sıra erişim yolları ve köprüler, elektrifikasyon ve iletişim;

* *Sosyal projeler*: Sağlık ve eğitim hizmetleri, içme suyu ve kanalizasyon, topluluk örgütlenmelerine destek;

* *Çevresel projeler*: Su havzası ve yamaç koruma, ağaçlandırma ve toprak koruma.

Gelir getirici olmayan projeler kategorisinde, işletme masraflarının belirli bir bölümünü çıkartmak üzere çoğu kez kullanıcılardan ücret alınması söz konusu olabilir. Bununla birlikte "kâr amaçlı" projelerden farklı olarak, elde edilen bu gelir hiçbir zaman projenin gerekçesini oluşturmaz; bu, yalnızca sürdürülebilirliğe katkıda bulunan bir faktördür.

RuralInvest yaklaşımında sürekli vurgulanan katılımcı yöntem; RuralInvest'i özellikle gruplar ve toplulukların kullanımı için uygun kılarken, bundan kişilerin ve ailelerin de yararlanamaması için hiçbir sebep yoktur. Yine, bu tür ferdi başvurular, RuralInvest'in birinci modülünde merkezi önem taşıyan ayrıntılı ihtiyaç analizini ve öncelik sıralamasını göz ardı eder ve işe doğrudan proje profili ile başlar.

Finansmana 4 sayfalık bir profil üzerinden karar verileceğinden, mikro-yatırımlar (yatırım değeri genellikle 5.000 doların altında olan çok basit projeler) ilk proje profilinin ötesinde bir hazırlık gerektirmeyebilir. Buna karşılık, daha büyük ölçekli yatırımlar söz konusu olduğunda; proje profili, bilgisayar yazılımına dayalı daha geniş ve ayrıntılı teklifin hazırlanmasında, yalnızca bir ilk adımdan ibarettir.

Ancak, yaklaşık 250.000 doların üzerine çıktığında-projenin karmaşıklığına ve yatırımın büyüklüğüne bağlı olmak üzere- RuralInvest kullanımının uzman bir proje geliştirme ekibi ile takviyesi, hatta RuralInvest yaklaşımı yerine bu ekibin kullanılması daha yerinde olacaktır. Bu husus önemlidir; çünkü RuralInvest, büyük ölçüde genel anlamda teknik personelin kullanılması için hazırlanmıştır. Belirli bir yatırım maliyetinin üzerine çıktığında ise, bazı alanlarda uzmanlarla sözleşme yapılması daha verimli olacaktır.

1.4 RuralInvest Modülleri

Yukarıda değinildiği gibi, RuralInvest bir dizi aşama veya modülü içerir. Aşağıdakiler, bunların her birindeki başlıca öğelerin tanımınıdır.

1.4.1 Modül 1 – Yerel Yatırım Gereksinim ve Önceliklerinin Belirlenmesi

RuralInvest'in birinci modülü en başta topluluk odak-

lıdır ve somut yatırım projelerinin türetileceği yerel ölçekli bir kalkınma planının oluşturulmasına destek amaçlıdır. Bu tür bir sürecin içine girmiş olan topluluklar ve gruplar veya kendi öncelikleri konusunda genel olarak daha net olan ferdi başvuru sahipleri doğrudan proje profillerinin geliştirileceği 2. Modüle geçebilirler.

RuralInvest, bu aşamada aşağıdaki görevlere yardımcı olmak üzere ayrıntılı kılavuzlar sunmaktadır:

* Fiziksel (topluluğun bulunduğu yer, suyun ve toprağın bulunabilirliği, toprak türleri, yamaçlar, vb.), çevresel (ormanlar, balık alanları, yağışın dağılımı), sosyoekonomik ve kültürel (pazarların bulunabilirliği, topluluk üyelerinin halihazırdaki kazançları, göç, grup dayanışması, vb.) dahil olmak üzere bir dizi özellik dikkate alınarak grubun veya topluluğun mevcut durumunun tanımlanması;

* Mevcut duruma ilişkin bu tanımlamanın, topluluk veya grubun karşı karşıya olduğu başlıca problemler ve sahip olunan potansiyele ilişkin bir mutabakata varılmasında kullanılması;

* Başvuru sahiplerinin ihtiyaçlarına göre, eylem önceliklerini belirleyen bir yerel kalkınma planı hazırlanması;

* Bu planın uygulanmasına ve gerçekleştirilmesine katkıda bulunacak bir veya daha fazla sayıda mümkün yatırımın belirlenmesi.

Topluluklar için, bu ilk aşama, hemen her zaman, RuralInvest kullanım eğitimi almış ve katılımcı planlamada deneyimli bir topluluk çalışanının veya kırsal teknisyenin desteğini gerektirir. Teknisyen, RuralInvest'in sunduğu araçları ve kılavuzları kullanmalarında başvuru sahiplerine destek sağlayacak ve rehberlik edecektir. İdeal olarak, bu kişi orada yaşadığı veya daha önce çalıştığı için topluluğu zaten bilecektir. Fakat, topluluktan gelen özel bir talep üzerine, birçok durumda teknisyenler, destekleyici kuruluş tarafından başvuru sahipleriyle birlikte çalışmak üzere görevlendirileceklerdir.

Teknisyenle başvuru sahipleri arasında daha önceden herhangi bir temasın olmadığı ve bir yerel kalkınma planının veya buna eşdeğer bir belgenin hiç hazırlanmamış olduğu durumlarda, teşhis ve belirleme aşamasında; grubun örgütlülük düzeyi, karşılaşılan kısıtlılıkların ve eldeki imkanların ortaya koyduğu duruma ve topluluğun erişilebilirliğine bağlı olmak üzere 3-4 aylık bir zaman dilimi içerisinde teknisyenin bir dizi ziyaret yapması gerekir.

Buna karşılık topluluğun yerel ihtiyaçları ve öncelikleri belirleme bakımından ön deneyime sahip olduğu durumlarda süreç çok daha hızlı işleyecektir ve bu aşama birkaç ziyaretin ardından hemen tamamlanabilecektir.

Bu ilk aşamada genel olarak uzmanlaşmış bir teknik personelin katılımına gerek duyulmaz; çünkü, öncelikler ve bunun sonucu olan kalkınma planı büyük ölçüde başvuranların kendilerinin eseridir.

1.4.2 Modül 2 – Proje Profillerinin Belirlenmesi ve Hazırlanması

Modül 2'nin esası, öncelikli her yatırım önerisi için bir proje profili hazırlanmasıdır. Bu profillerin sağladığı yeterli yatırım bilgileri sayesinde hem başvuru sahibi (sahipleri) hem de nihai finansman kaynağı hangi fikirlerin belirli bir potansiyel taşıdığını, dolayısıyla daha ileri düzeyde çabalara değeceğini ve daha ayrıntılı belirlemeler için gerekli çaba ve kaynakları belirleyebilir.

Bireysel başvuru sahiplerinin çoğu daha önceki topluluk teşhis ve planlama çalışmalarını atlamak ister. Çünkü bu söylenenlerin, ne tür bir yatırım yapacakları konusunda kafaları zaten net olan kişiler için fazla anlamı olmayacaktır. Daha önceleri bir tür topluluk kalkınma planlaması yapmış olar topluluklar bile, kalkınma ihtiyaçları ve öncelikleri konusunda ortada net bir fikir varsa, buradan hemen ve doğrudan doğruya profil hazırlama aşamasına geçmek isteyebilirler.

Buna karşılık, doğrudan doğruya Modül 3'e atlamaları için izin verilebilecek başvuru sahibi sayısı çok az tutulmalıdır. Çünkü, ayrıntılı proje geliştirme çalışması için gerekli kaynaklar, ortada onaylanmış bir profil olmadıkça, gerekçelendirilip haklı gösterilemez. Ayrıca, eldeki profiller doğrudan doğruya Modül 3 modellerine içselleştirilebilecek pek çok bilgi sağlar ve böylece en baştaki profil hazırlama aşamasında daha az emek harcanmış olur.

Burada, Modül 1'den farklı olarak, profil hazırlama çalışmasında yerel saha teknisyenine konu uzmanı tarafından destek verilmesi gerekli olabilir. Önerilen projenin yerel bilginin çok sınırlı kaldığı bir alana ilişkin olması durumunda (mesela aydınlatma amacıyla güneş enerjisinden elektrik elde edilmesi) konu uzmanı kişinin desteğine gerek duyulacaktır. Bu kişi maliyet ve performansa ilişkin temel parametreleri ortaya koyacak, böylece eğer bir proje teknik açıdan en baştan uygulanamaz durumdaysa böyle bir öneri için boşuna emek harcanmayacaktır.

1.4.3 Modül 3 – Ayrıntılı Proje Formülasyonu ve Analizi

RuralInvest'in üçüncü aşaması, Modül 2'de elde edilen profili başlangıç noktası olarak daha ayrıntılı bir proje önerisi hazırlanmasından ibarettir. Bu aşamada, başvuru sahiplerinin ve yerel teknisyenin (topluluktan kişiler, yayımcılar, vb.) dışında, proje formülasyonu ve analizine yönelik bilgisayar tabanlı RuralInvest modüllerinin kullanımı konusunda eğitilmiş destekleyici bir teknisyen de yer alabilir. Yerel teknisyenin bu görevi üstlenmesi de mümkündür. Bununla birlikte, genel olarak alındığında, bu iki rol, sorumlulukların da

ayrıştırılmasını gerektirecek ölçüde farklıdır.

Ayrıntılı proje hazırlama aşamasında, ek dış teknik girdiler de gerekli olabilir. Bu tür girdilerin gerekli olup olmadığı, yatırımın değerine ve karmaşıklığına bağlıdır. Uzmanlık temelinde dış girdilerin gerekli olabileceği alanlar şunlardır: çevresel etki analizi; sulama mühendisliği; gıda maddeleri üretimi, vb. Buna karşılık, genel olarak bakıldığında bu tür dış girdiler sınırlı mahiyettedir ve önerilen yatırımın değerine göre birkaç günlük bir hafta arasında zaman gerektirir.

Formülasyon ve değerlendirme sürecinde gerekli olan ayrıntıların derinliği ve düzeyi, projenin karmaşıklığına ve kapsamına bağlıdır. Destek teknisyeni, başvuranlara ve yerel teknisyene aşağıdaki görevlerden bir bölümünde veya hepsinde destek sağlar:

- * Talebin ve yararların belirlenmesi;
- * Teklifin teknik fizibilitesinin ve ölçeğinin değerlendirilmesi,
- * Projenin, finansal ve çevresel açılardan operasyonel fizibilitesinin değerlendirilmesi;
- * Yatırım ve daha sonraki işletimle ilgili maliyetlerin ayrıntılı olarak belirlenmesi;
- * Uygun bir yönetsel ve idari yapının seçilmesi ve ayrıntıya dökülmesi;
- * Finansman kaynaklarının ve maliyetlerinin tahmini.

Formülasyon ve değerlendirme süreci bilgisayar kullanımını gerektirir ve bu iş genellikle sahada yapılmaz. Bu sebeple, teklifin ihtiyaçları gerçekten yansıtmasını sağlama açısından, sorumlu teknisyen ile başvuran (başvuranlar) arasındaki temasın sürekli kılınması önemlidir. Dahası, ayrıntılı formülasyon, yatırımla ilgili olarak, başvuranların planlarını yeniden gözden geçirmelerini gerektirecek birtakım yönleri (mesela yılın belirli dönemlerinde iş gücü bulma rekabeti, bakım maliyetlerinin yüksekliği, vb. gibi) de ortaya çıkarabilir.

Projenin karmaşıklık düzeyine bağlı olmak üzere, ayrıntılı değerlendirmenin her profil için 3-6 hafta alacağı tahmin edilmektedir. Ayrıca, bilgisayar yazılımı ile ilgilenen teknisyenin birkaç saha gezisi yapması da gerekebilir.

1.4.4 Modül 4 – RuralInvest Öneri ve Projelerinin İzlenmesi ve Değerlendirilmesi

RuralInvest'i benimseyen birçok kurum veya uluslararası finansmana sahip proje, her yıl sayısı yüzlerle ifade edilebilecek kırsal yatırımların hazırlanmasına ve finansmanına destek sağlamaktadır. Ayrıca, bu yatırımların belirlendiği ve hazırlandığı süreç çoğu kez kapsanan alanın çeşitli noktalarındaki yerel ofislerde gerçekleşmektedir. Bu şartlarda, tekliflerin ve finansmanı sağlanan projelerin gerektiği gibi izlenmesi ve değerlendirilmesi güç bir iş haline alabilmektedir.

Bunun sonucunda dördüncü bir modül daha geliştiril-

miştir. 4. modül, önerilen ve sahada uygulanan bütün projeleri hızla toparlayıp değerlendirmeye yönelik RuralInvest yazılımının kullanılmasına imkan tanımaktadır. 2. ve 3. modülleri arama ve raporlama işlevi çerçevesinde ele alan aynı yazılımın içindeki 4. Modül, yönetici kadroların faaliyetleri bir dizi ölçüt bağlamında hızla belirleyebilmesine imkan tanımaktadır. Arama ve raporlama işlevi yerel ofis düzeyinde kullanılabilirken, bunun asıl yararı projenin bütününe veya finansman kurumuna yöneliktir. İzleme ve değerlendirme personeli bu sayede RuralInvest çerçevesinde hazırlanan bütün projelerin ayrıntılarına ulaşabilmekte, bunları depolayabilmekte ve analiz edebilmektedir. Bu modülde izleme ve değerlendirme desteğinin iki temel biçimi sunulacaktır:

Proje Özelliklerine İlişkin Verilerin İzlenmesi.

Her ayrıntılı proje teklifinde belirtilen birkaç temel göstergelyi (mesela yatırımın türü, yeri, toplam yatırım, istihdam sağlama, yararlanıcı türü) kullanarak, bütün RuralInvest teklifleri için bu bilgileri karşılıklı sıralayan tablolar elde etmek mümkündür. Mesela “yararlanıcı grup (alt-sınıf: kadın)” göstergesini ve “istihdam sağlama” göstergesini seçerek, kadınların başlıca yararlanıcı oldukları bütün projelerdeki toplam istihdamı gösteren bir tablo elde edilebilir. Alternatif olarak, “proje türü (alt-sınıf: hayvancılık)” göstergesini ve “işletme sermayesi” göstergesini seçerek, bütün hayvancılık projeleri için gereken toplam işletme sermayesi tablo halinde elde edilebilir.

Proje Performansına İlişkin Verilerin İzlenmesi.

RuralInvest kullanılarak geliştirilen teklifler ve daha sonra hazırlanan projeler, proje çevrimindeki aşağıdaki aşamalardan herhangi birine göre de tanımlanabilir:

- * Teklif
- * Onaylanma
- * Yatırım
- * Uygulama

Yukarıda belirtilen göstergeler daha sonra proje çevriminin değişik aşamalarında bulunan projelerin sınıflandırılmasında kullanılabilir. Dahası, bir proje aşamasından diğerine geçilirken projelere yeni veriler girilmesiyle, projelerin önceki aşamalarıyla karşılaştırılmaları da mümkün olur. Mesela, proje bir kez uygulamaya konulduğunda, fiilen gerçekleşen hasıla, fiyatlar veya satılan miktarlar gibi ögelere ilişkin verilerin girilmesiyle, proje performansına ilişkin getiri, istihdam yaratma ve diğer ölçüler otomatik olarak yeniden hesaplanabilir ve böylece bu verilerin daha önceki öngörülerle karşılaştırılması da mümkün olur.

1.5 RuralInvest Kullanıcıları

RuralInvest, bir projenin belirlenmesinde, formülasyonunda ve değerlendirilmesinde yer alan belli başlı bütün öğeleri yeterince dikkate alan bir yatırım öneri-

sini incelemek isteyen herhangi bir grup, kuruluş veya kişi için potansiyel anlamda yararlı bir araçtır. Ancak, Kırsal Yatırımın sunduğu farklı araçlardan tam olarak yararlanmak için şunlar gereklidir: (a) RuralInvest metodolojisi ve araçları konusunda eğitim almak; ve (b) seçilmiş projelerin finansmanı için yatırım ve işletme sermayesine erişim. Deneyimler, bu sebeple Kırsal Yatırımın en fazla aşağıdaki bağlamlarda uygulanabilirlik taşıdığını göstermektedir:

* Bir bölgesel kalkınma projesi, Tarım ve Köyşleri Bakanlığı, hatta bir STK tarafından yönetilen bir tarımsal veya kırsal kalkınma fonu;

* Dünya Bankası ve diğer uluslararası kuruluşlar tarafından desteklenen, talep itkili bir Kırsal Yatırım Fonu (DRIF) veya Topluluk Kalkınma Fonu (CDF);

* Küresel Çevre imkanları (GEF) ve diğer kuruluşlar tarafından desteklenen, çevrenin ve biyolojik çeşitliliğin korunmasını amaçlayan veya doğal felaketlerin olumsuz sonuçlarının hafifletilmesini hedefleyen bir program.

* Kırsal sektörde yaygın girişimleri olan özel ve yarı devlete ait bankalar tarafından kullanılacak bir kredi analiz ve değerlendirme aracı.

* Uygulamanın ardından, kırsal yatırımların etkisinin ve kârlılığının hükümetler ve uluslar arası kuruluşlar tarafından deney sonrasında değerlendirilmesine yönelik bir araç.

Eğitime gelince; yardımcı konumundaki yerel teknisyenlerin finansal konularda veya ekonomik analizde uzman olmaları gerekmeseyse bile, önemli mevkideki bir yerel teknisyenle destek teknisyeninin sahip olması gereken birtakım asgari nitelikler bulunmaktadır:

a) Yerel teknisyen veya topluluk görevlisi

* Kırsal topluluklarda veya üretici gruplarında örgütleyici veya kolaylaştırıcı olarak deneyim;

* Bir projenin kavramı ile ilgili temel anlayışa sahip olma;

* Kırsal kesimdeki kişi ve gruplarla iletişim kurabilme becerileri;

* Tarımsal üretim, kırsal altyapı ve küçük işletmeler gibi başlıklardan en az birinde deneyim sahibi olma.

Destek teknisyeni:

* Mesleki vasıflar: mesela agronomi, iktisat, idare, mühendislik veya benzeri başka bir meslek;

* Kırsal üretim sistemleri hakkında temel bilgiler (tarım, hayvancılık, tarımsal sanayi, vb.);

* Kişisel bilgisayar kullanımında ön deneyim;

* Temel finansal kavramlara aşinalık (maliyet, gelir, faiz oranları, enflasyon, vb.);

* Saha teknisyenlerine yönelik ilk eğitimde yer almış olma.

Bölüm 2

YATIRIM PROJE PROFİLLERİNİN ROLÜ VE UYGULANIŞI



YATIRIM PROJE PROFİLLERİNİN ROLÜ VE UYGULANIŞI

2.1 Giriş

Bu elkitabı, katılımcı bir yaklaşımla, yerel ölçekte geliştirilmiş kırsal yatırımların hazırlanmasında ve değerlendirilmesinde gündeme gelen metodoloji ve usulleri ayrıntılı biçimde anlatmaktadır. Bu tür proje profilleri, yalnızca başvuru sahiplerinin gerçek önceliklerine ve ihtiyaçlarına yanıt verecek kırsal yatırımları tanımlayıp değerlendirmekte kalmaz; iyi hazırlanmış bu belgeler, ayrıca, gerekli bütün bilgileri içerir ve yatırımın finansmanını sağlamaya davet edilecekler tarafından kolaylıkla anlaşılabilir.

Önceki RuralInvest Modülü (Modül 1), kırsal bir topluluğun veya grubun önündeki fırsatlar ve engellerin toplu olarak belirlenmesine yönelik ilk sürece ilişkin kılavuzları sağlamaktaydı. Bu süreç içinde, ekonomik ve sosyal gelişmeye katkıda bulunması beklenen belirli yatırımların yapılacağı alanları seçen ve bunları bir öncelik sıralamasına tabi tutan yerel kalkınma planı hazırlanmaktaydı. Başta Modül 1 ve Modül 2 bir arada verilmekteydi. Ancak, deneyimler, sosyal ve ekonomik kalkınma için fon aranışı içinde olan birçok topluluğun veya grubun Modül 1’de özetlenenlere benzer topluluk veya grup düzeyindeki süreçlere zaten katılmış olduklarını göstermiştir. Dolayısıyla, bu topluluk veya grupların somut kırsal yatırım profillerinin hazırlanmasına ve değerlendirmesine doğrudan doğruya geçebilecekleri belirlenmiştir. Dahası, RuralInvest, özel yatırımları için finansal arayış içinde olan kişiler veya aileler tarafından giderek daha yaygın biçimde kullanılmaya başlamıştır. Bu aktörler, işin doğası gereği, ilk modülde anlatılan katılımcı belirleme ve öncelik sıralaması sürecine ihtiyaç duymayacaklardır.

Bununla birlikte, altı önemle çizilmesi gereken bir nokta vardır: Bir yatırım, ancak, yöneldiği amaç ölçüsünde iyi ve yerinde olabilir; görünüşte başarısı apaçık olan bir yatırım bile, bir ailenin, grubun veya topluluğun karşı karşıya olduğu önemli bir kısıtlılığa çözüm getiriyorsa veya eldeki bir fırsattan yararlanılmasını sağlamıyorsa kaynakların olumsuz kullanımı anlamına gelecektir. Dolayısıyla, Modül 1’de anlatılan, başlıca ihtiyaçların ve kısıtlamaların belirlenmesine ve öncelik sırasına konulmasına yönelik katılımcı süreç ve buna benzer diğer yaklaşımlar gerçekten değerlidir; salt bir işi bir an önce yapma isteğiyle veya bu kadar iş fazla görüldüğünden, bunlar es geçilmemeli, ihmal edilmemelidir.

Birçok proje, daha en başta yatırımın amacı ve hedefi net biçimde tanımlanmadığı için başarısız kalmaktadır. Bu husus bir projenin belirli bir grubun veya bütün topluluğun çıkarlarını temsil ettiği durumlar için özellikle geçerlidir. Mesela, köydeki bir mandıra yöredeki üreticiler tarafından fazla sütün satılması için bir yol olarak görülebilirken, aynı köydeki kadınlar böyle bir tesisi başlıca istihdam kanalı sayabilirler. Daha ilerlersek, köy kalkınma kurulu da bu mandırayı topluluktaki diğer faaliyetlerin finansmanında kullanılacak bir kâr kaynağı olarak değerlendirebilir. Bu düşünceler birbiriyle mutlaka bağdaşmaz değildir; ancak gene de, topluluk yapılacak yatırımın başlıca amacı konusunda en baştan bir netliğe sahip değilse, daha sonra çok ciddi problemler baş gösterebilir: mesela üreticiler köy kalkınma kurumu tarafından (kâr arttırmak amacıyla) mandıra ürünlerine konulan yüksek fiyatlar yüzünden süt talebinin düştüğünden yakınırken, köy kalkınma kurulu da bu işin faturasını tesiste çok fazla sayıda kişi çalıştırılmasının (köyde istihdam yaratma amacıyla) getirdiği yüksek maliyete çıkarabilir.

Çok küçük ölçekli veya basit yatırımlar dışında, bu modülde geliştirilen proje profilleri yatırım analizinde son noktayı oluşturmamaktadır. Aslında, ölçeği ve karmaşıklığı ne olursa olsun her yatırım için gözetilmesi gereken önemli bir husus vardır: hazırlanan profilin olumlu bir sonuca işaret etmesi, böyle bir yatırım yapmaya degeceğinin güvencesini oluşturmaz. Çünkü, profil denilen belge aslında bir kenar notudur; kırsal kesimdeki üreticiler ve köylüler tarafından kolay anlaşılabilir, gerçekçilik taşımadığı açık olan ve yeniden gözden geçirilmesi gereken fikirlere karşı uyarı olsun diye hazırlanmıştır. Bu haliyle profil, on binlerce doların belirli bir fikir için seferber edilmesine karar verilmenden önce göz önünde bulundurulması gereken birçok noktayı bin kenarda bırakır veya ihmal eder.

Dolayısıyla –en azından birçok durumda– cazip bir yatırım veya proje profilinin daha sonra ayrıntılı proje hazırlama ve analiz aşamasına taşınması gerekir. Bu süreç ise Modül 3’ün konusunu oluşturmaktadır. Modül 3’te, mesela zamanla projede meydana gelen değişiklikler, finansman maliyetlerinin etkisi, işletme sermayesi ihtiyacı ile talep, yönetim ve çevre gibi etmenlerin hepsi dikkate alınır.

2.2 Bir Projenin Tanımlanması

Bir yatırım projesinin gerçekte ne olduğunu çoğu kişi net olarak bilmez. Bu durum, Modül 1’deki ihtiyaç değerlendirmesi ve öncelik sıralaması aşamasından bu Modüldeki proje profili belirleme ve değerlendirme aşamasına doğru ilerlerken açıkça ortaya çıkar. Bu karışıklık sonucunda, çoğu kez aslında proje niteliğinde olmayan fikirler ortaya atılır ve bu fikirlerden hareketle profil hazırlamak adına önemli bir zaman boşa harcanabilir. Dolayısıyla, saha teknisyeninin profil aşamasında grupla bir araya gelmesi ve oradakileri bir ya-

tırım projesinin ne olup ne olmadığı konusunda bilgilendirmesi yararlı olacaktır.

Genel olarak alındığında, bir yatırım projesi şöyle tanımlanabilir:

“Mevcut kaynakların, gelecekte yarar sağlamak üzere bugünden harcanması.”

Bu tanımdaki başlıca öğeler, kaynakların (bunlar para, toprak, iş gücü veya diğer varlıklar olabilir) kaynakların bu yıl harcanması, ancak bunun yararlarının **gelecek yıllarda** elde edilecek olmasıdır. Eğer söz konusu yararlar yatırımla aynı yıl sağlanıyorsa (mesela ekili bir ürüne gübre uygulanması gibi) burada bir yatırımdan değil o günün işlemleri için girdi satın alımından söz edilebilir. Birçok yatırım projesi, bir **dalga halinde yarar sağlar**; başka bir deyişle, şimdi yapılan tek bir yatırımın yararları, belirli bir süre boyunca gelecekte her yıl elde edilir. Burada akılda tutulması gereken nokta, gelecekteki yararların mutlaka ele geçecek doğrudan nakit şeklini almayabileceğidir; hatta, elde edilecek yararların kolay tanımlanabilir mahiyette olmaması da mümkündür. Bir köye ulaşımı sağlayan bir yol inşa edilmesinin önemli yararları olabilir; ancak bu yararları net olarak tanımlamak çok güç olabilir. Bu tür yararlar, mesela şunları içerebilir: (i) köyde yaşayan insanların en yakın kasabadaki hizmetlere daha kolay erişebilmesi; (ii) girdilerin yerel topluluğa daha kolay ve daha ucuz fiyatlardan ulaşması; (iii) yerel topluluğun ürettiği ürünleri dış pazarlara daha kolay sevk edebilmesi; (iv) yerel toplulukta yeni işyerlerinin açılması; ve (v) artık kendilerini yalıtılmış hissetmeyen, yerlerinde daha fazla iş imkanları bulabilen gençlerin dışı göç eğilimlerinin azalması.

Bir yatırımın bütün sonuçlarının olumlu olması gibi bir kural yoktur. Yukarıda verilen örnekte, ulaşım yolu civardaki ormanlardaki tahribatın artmasıyla da sonuçlanabilir ve yolun güzergahındaki yamaçlarda erozyon hızlanabilir. Bu sebeple, bir proje tasarlanırken, bu tür olumsuz sonuçların etkisini azaltacak önlemleri düşünmek de gerekebilir.

Yukarıda verilen tanıma göre, eğitim ve öğretime yönelik harcamalar bir yatırım projesi olarak görülebilir. Çünkü burada da eldeki kaynaklar şimdi bir yere (bir kişinin eğitilmesine) yöneltilmekte ve gelecek için bundan yarar beklenmektedir (eğitilen kişinin aldığı eğitimi uygulaması). Bu söylenen kuramsal olarak doğru da olsa, birçok finansman kuruluşu yalnızca eğitime ve öğretime odaklanmış yerel yatırım projelerini finanse etmede isteksiz davranacaktır. Bunun sebeplerinden biri, eğitilen kişinin, eğitildiği konuyla ilişkili kalıp kalmayacağıının önceden bilinmesinin olanaksız değilse bile çok güç olmasıdır. Mesela eğitim alan bu kişiler kalkıp başka bir yere giderlerse, eğitimle elde edilen yararlar, bir başka ülke olasılığı da dahil olmak üzere, başka bir işverenin veya alanın eline geçecektir. İkincisi, fiziksel nesnelere söz konusu olduğunda yatırım faaliyetinin izlenmesi ve kontrolü de çok daha kolaydır. Mesela, projede çiçek üretimi için

bir sera yapılması öngörülüyorsa, bu seranın fiilen inşa edilip edilmediğini saptamak kolaydır. Ancak bu söylenen, eğitimin, herhangi bir yatırım projesinin bir bileşeni oluşturamayacağı anlamına gelmez. Tersine, eğitim, birçok projede önemli bir öğe durumundadır. Bununla birlikte, böyle durumlarda eğitim maliyetleri daha büyük bir yatırım içinde yalnızca tek bir öğeden ibarettir.

2.3 Proje Profillerinin Hazırlanmasında ve Kullanılmasında Başlıca Aşamalar

Yatırım profillerinin hazırlanmasında ve kullanılmasında başlıca üç aşama söz konusudur: (a) olası yatırım projelerinin belirlenmesi; (b) bu yatırımlar için proje profillerinin tanımlanması ve hazırlanması, ve; (c) bu profillerin önerilen projenin ön değerlendirilmesinde kullanılması. Bu aşamalardan her biri aşağıda kısaca ele alınmaktadır.

2.3.1 Olası Kırsal Kalkınma Projelerinin Belirlenmesi

Bir yerel kalkınma planı veya benzer bir aracın grup veya topluluk için öncelikli alanları net olarak belirlemesi gerekse bile, böyle bir belge genellikle bu amacı gerçekleştirecek somut projeleri tanımlamayacaktır ve bu projeleri gerçek kılacak yatırımlardan da nadiren ve pek sınırlı söz edebilecektir. Bunun sonucunda, topluluk kalkınma görevlisi, yayımcı veya toplulukla birlikte çalışan diğer saha teknisyeni açısından, bir veya birkaç katılımcı oturum sağrisı yapmak gerekli olacaktır. Bu oturumlarda, topluluk tarafından yerel planlama sürecinde belirlenen gereksinimlere en iyi karşılık verecek somut müdahaleler saptanacaktır.

Bu işe, grubun üyelerine belirli konularda yardımcı olunmasını gerektirebilir. Mesela, projenin ve temelinde yatan yatırımın niteliğinin kavranmasında, neyin gerçekleştirilebilir neyin gerçekleştirilemez olduğu konusunda grubu gerçekçiliğe yönlendirmek gibi. Mesela, eğer topluluk herhangi bir taşıt aracının seyredebileceği yoldan yoksun ücra bir yerleşimse veya ortada herhangi bir devlet hizmeti yoksa, böyle bir yerde hastane açılması ciddi bir seçenek sayılmayacaktır (ama bir sağlık ocağı olabilir).

Topluluğun veya grubun, en başta olası 3-5 projeden oluşan bir liste hazırlaması tavsiye edilir. Çünkü, akla gelen her şeyin – daha bu aşamada bile gerçekleştirilebilirlik taşıması düşük bir olasılıktır ve ayrıca finansman sağlayacak kuruluşun bir veya birkaç şarta uygun düşmedikleri için bazı teklifleri reddetmesi de muhtemeldir. Mesela, içme suyu sağlayacak bir sistem gerçekleştirilecek bir girişim olarak görülebilir ve grup da böyle bir girişime üst düzey öncelik tanıyabilir. Ne var ki, böyle bir girişim, yararlanıcı başına, finansman kaynağının daha önce belirlendiği üst sınırın üzerinde bir yatırım gerektirebilir.

Böyle durumlar, katılımcılara profil seçme aşamasının daha en başında, bir hususun açık seçik anlatılmasının önemine işaret eder: Mevcut finansmanın doğasına,

kullanılmasına ve ölçüsüne ilişkin sınırlamalar. Sağlanacak bazı fonlar geri ödemelidir; dolayısıyla bu fonlar ancak alınan kredinin geri ödenmesini sağlayacak bir gelir akışı öngören yatırımlarda kullanılabilir. Birçok finansman kaynağı, gruptan veya topluluktan da katkıda bulunmasını talep eder. Bu katkının düzeyi proje türüne göre değişebilir. Ayrıca, çevresel açıdan zararlı yönleri olan faaliyetleri pek az fon finanse etmeyi düşünecektir; ancak burada da “zararlı” tanımının kuruluştan kuruluşa önemli ölçüde farklılaşabileceğini unutmamak gerekir.

2.3.2 Proje Profillerinin Tanımlanması ve Hazırlanması

Modül 2’de asıl önemli noktayı proje profillerinin hazırlanması oluşturur. Bu işin toplulukta veya başvuruda bulunanların yaşadıkları yerde yapılması önemlidir. Daha açık bir deyişle, hazırlık süreci, salt daha rahat yapılırdı diye, en iyisi çok az sayıda köylünün gelebileceği, gelenlerin de yabancı bir çevre olduğu için ürküntü duyabilecekleri kuruluş ofislerine taşınmamalıdır. Esasen bu iş için öyle gelişkin bir donanım da gerekmemektedir. Çevirmeli büyük kağıtlar ve tahta gerekse bile, bunların yerine okul, özel ev, toplantı salonu gibi yerlerin duvarlarına ilâştirilecek kağıtlar kullanılabilir. Normal bir kalemle yazıldığında katılımcılar tarafından görülemeyeceğinden, adları ve rakamları bu kağıtlara işaret kalemi ile yazmak yerinde olacaktır.

RuralInvest kullanımının ilk aşamalarında, birçok kişi, çoğu okuma yazma bile bilmeyen kırsal kesim insanların bir proje önerisini ve analizini anlayıp katkıda bulunabileceklerinden kuşkuluydu. Deneyimlerimiz, bunun doğru olmadığını açıkça göstermiştir. Bütün katılımcılar tahtaya yazılan nesnelere –mesela dikiş makinesi veya sulama pompası gibi- okuyamasa bile, bunların karşılıklarına yazılan rakamları gayet iyi anlayabilmektedir. Modülün değerlendirme evresine geldiğimizde bu konuya tekrar döneceğiz.

Mümkün olan her durumda, ileri sürdükleri fikirlerle ilgili maliyetlere ve fiyatlara yönelik araştırmaların grubun kendisi tarafından yapılması önemlidir. Bu araştırmaların, proje profilinin hazırlandığı oturumdan önce yapılması gerekir. Eğer grup, topluluk tarafından işletilen bir nehir ulaşım sisteminin yöredeki başlıca problemlerin çözümüne önemli bir katkı sağlayacağına inanıyorsa, o zaman günde kaç sefer yapılacağı, gerekli makineler ve yakıt masrafları gibi hususlar konusunda bilgi sahibi olmaları da gerekir. Kuşkusuz, bu her zaman mümkün olmaz. Ekvador’da yerli topluluklarda proje profilleri hazırlanırken, güneş enerjisi panelleriyle aydınlatmaya ve su pompalamaya dönük girişim büyük ilgi çekmiştir. Ne var ki, yerli toplulukların bu alanda uzmanlık bilgilerine sahip olmalarını beklemek abestir. Böylece, söz konusu panellerin maliyetine, ömrüne ve kapasitesine ilişkin temel bilgiler için dış uzmanlara danışmak gerekmiştir. Ancak işin bu teknik yanı dışında, kurulacak sistemle ilgili başka bir çok maliyet unsuru vardı. Mesela sokak lambalarının yerleştirilmesi, su pompası ve deposunun yeri ve

bunların maliyeti gibi konularda bu topluluğun bile söyleyebileceği şeyler vardı.

Proje teklifinin aşırı karmaşık olmadığı ve grubun çalışmasını daha önce gereğince yaptığı durumlarda, bir proje profilinin birkaç saat içinde, hatta daha kısa bir sürede hazırlanması genellikle mümkün olmaktadır. Özellikle, ilgili topluluğun her öneri üzerinde gerekli bilgileri toplamak üzere belirli kişileri veya grupları daha önceden görevlendiği durumlarda 3-5 projeden oluşan bit küme tek bir gün içinde ele alınabilmektedir. Buna karşılık, projenin temel noktaları konusunda henüz bir karara varılmamışsa ve grup yeterince hazırlık yapmamışsa, bir günlük yorucu bir çalışma bile tek bir proje profilinin hazırlanmasına ve değerlendirilmesine yetmeyebilir.

2.3.3 Ön Değerlendirmenin Yürütülmesi

Proje profilinin ön değerlendirmesi için bir dizi temel göstergeler kullanılır ve bu göstergeler Bölüm 5.6’da ele alınıp tartışılmaktadır. Hep birlikte ele alındıklarında bu ölçüler nihai projenin yapılabirliği konusunda çok kaba ve elde hazır bulundurulacak bir kılavuz sunar. Çok küçük ölçekli ve basit projeler dışında, bu göstergeler bize projenin başarılı olup olmayacağı konusunda bir şey söylemez. Çünkü, böyle bir çıkarsama açısından gerekli birçok ayrıntı üzerinde durulmamıştır ve pek çok etmen bir kenara bırakılmıştır. Yine de, bu göstergeler sayesinde, proje profili aşamasından tam proje geliştirme aşamasına geçmek için zaman ve kaynak ayırmaya değip değmeyeceğine karar verilebilir.

Yapılan basitleştirmelerin ardından, bir proje daha profil aşamasında gerçekleştirilebilir görünmüyorsa, daha sonra bu özelliği kazanması olasılığı çok düşüktür. Dolayısıyla, bu aşamada uygulanan basit testlerden geçemeyen projeler üzerinde yeniden düşünülmesi, sonuçta bu tür ya büsbütün bir kenara bırakılması ya da açıkça görülen zaafalarını gidermek üzere yeniden yapılandırılmasıdır.

Bir proje profilini değerlendirirken başvurulacak somut göstergeler, projenin gelir getirici içerikte olup olmadığına göre değişir. Burada kastedilen, projenin kârlılık temelinde mi, yoksa toplumsal, çevresel veya parasal olmayan başka açılardan yaratacağı etkiler temelinde mi gerekçelendirildiğidir. Kârlılığı hedefleyen projelerde maliyetlerin gelirden daha düşük olması, elde edilecek net gelirin baştaki yatırım maliyetini makul bir zaman süresi içinde çıkarabilmesi, bu arada kullanılan makine ve donanımı yenilemeye yetmesi gerekir. Gelir getirici nitelikte olmayan projeler söz konusu olduğunda ise, yararlanıcı başına yatırım ve işletme maliyetlerinin kabul edilir sınırlar içinde tutulması ve daha sonra işletimin ve yatırımın (okul, yol, vb.) sürdürülmesi için gerekli işgücü ve para kaynaklarının belirlenmesi hedeflenir.

Bölüm 3

PROJE PROFİLİ



3 PROJE PROFİLİ

3.1 Proje Profili Nedir?

Proje profili, nihai olarak gerçekleştirilmesi düşünülen bir projenin basitleştirilmiş anlatımıdır. Bu profil, projenin amacını ve projenin sahibinin kim olduğunu belirlemenin ötesinde, bu çerçevede gerçekleştirilecek faaliyetlere, gerekli toplam yatırıma, yıllık işletme masraflarına ve gelir getirici projeler söz konusu ise yıllık gelire ilişkin ilk tahminleri sunar.

Bu belge, birkaç anlamda basitleştirilmiştir; mesela, maliyetler henüz yeterince tanımlanmamış olabilir, ufak tefek kalemler dışarıda bırakılabilir ve ister bir kreş, ister bir köprü veya konserve sebze olsun, yatırımın çıktısına yönelik taleple ilgili ortaya konulanlar henüz yalnızca varsayımlardan ibarettir.

3.2. Profilden Amaçlanan Nedir?

Proje profili bir dizi önemli amaca hizmet eder. Bunlar aşağıda kısaca ele alınmaktadır:

- Profil, ilgili topluluğun veya grubun, yaptıkları tekliğin gerekli yatırım ve işletme masrafları, işgücü gereksinimleri, işletimin ölçeği ve diğer etkenler bakımından olası sonuçlarını anlamalarına yardımcı olur. Bu öğelerin gerçek anlamda ortaya çıkması, genellikle, önerilen projenin açıkça ve toplu olarak tartışılmasından ve herkesin önünde kağıda dökülmesinden sonra gerçekleşir. Bu noktaya gelinceye kadar, grup üyeleri, bunun gerek bir bütün olarak köy için, gerekse kişisel olarak kendileri için neler getireceğini fazla düşünmeden, basitçe, mesela köye bir yol yapılması 'iyi olur' hissiyatını taşıyabilirler.
- Profil, tutarsız, başvuranların tam olarak desteklemediği veya sonuçta gerçekleştirilebilirlikle ilgili temel testlerden geçmesi mümkün olmayan ayrıntılı projeler için boşa zaman harcanmasını önlemeye yardımcı olur. Proje formülasyonu çalışmasını destekleyecek insani ve finansal kaynaklar sınırlı ise – ki durum genellikle böyledir- proje profilinin bu bağlamda oynadığı "filtre" rolü gerçekten önemlidir. Mesela eğer belirli bir topluluk her yıl yalnızca bir tek proje hazırlığı için finansal kaynak bulabilecekse, böyle bir durumda başarı şansı hiç olmayan bir proje için bu kaynakları harcamamak en iyisidir.
- Grup üyelerinin profilin hazırlanmasına ve değerlendirilmesine katılımı önemli bir aşamadır. Çünkü, bu katılım projenin sahiplenilmesini sağlayacak, ayrıca katılımcıların problemlere gerçek çözüm bulma (veya eldeki fırsatlardan yararlanma) kapasiteleri konusunda kendilerine olan güvenlerini artıracaktır. Ne yapılması gerektiğini sürekli olarak başkalarından dinlemeye eğilimli topluluklar ve gruplar için, böyle bir

özgüven, topluluğun sosyal sermayesine önemli bir katkı anlamına gelecektir.

d) Profil aşaması, RuralInvest yaklaşımındaki diğer aşamalarla birlikte, uygulama sürecinin daha başarılı geçmesine katkıda bulunur. Deneyimler göstermektedir ki, RuralInvest yaklaşımı doğrultusunda geliştirilen ve proje profili hazırlama çalışmaları katılımcı tarzda yürütülen projeler, daha sonraki uygulama aşamasında daha az sorunla karşılaşılmasını sağlamaktadır. Bunun bir sebebi, böyle bir uygulamada başvuru sahiplerinin projenin hedeflerini ve işleyişini daha iyi kavramalarıdır. Aynı durumu sağlayan diğer etkenler arasında ise katılımcıların kendilerine güvenmeleri, projeyi daha sıkı sahiplenmeleri ve yerel teknisyenlerle geliştirilen ilişkiler sayılabilir.

3.3 Profil ile Ayrıntılı Proje Tasarımı Arasındaki Fark Nedir?

Bir profil normal olarak ayrıntılı proje tasarımı geliştirilmesine yönelik ilk adım olmakla birlikte iki arasında önemli bazı farklılıklar vardır. Profil, nihai projenin basitleştirilmiş görünümüdür. Bu basitleştirilmiş görünümde, analizin karmaşıklık düzeyini azaltmak, proje tasarımı veya analizi konusunda daha önce herhangi bir deneyimi olmayan kırsal kesim insanları açısından bunu anlaşılabilir kılmak için önemli birtakım sadeleştirmelere gidilir. Bu basitleştirme kendi başına zararlı sayılamaz; ne var ki, topluluk veya grup düzeyindeki katılımcı toplantıları yöneten kişi bu tür basitleştirmelere gidildiğini unutup katılımcıların profili projenin kendisi gibi düşünmelerine yol açarsa, bu tehlikelidir. Bir proje profilinin temel özellikleri aşağıda anlatılmaktadır.

Profil, Projenin 'Anlık Fotoğrafı'dır: Hakkı verilerek yapılan bir proje analizi projede zamanla gerçekleşen değişiklikleri de hesaba katar. Reçellik meyve veya diğer konserve ürünler yetiştiren küçük bir işletme aradan yıllar geçtikçe işlem büyüklüğünü arttırabilir, ürün işlemede verimliliğini geliştirebilir (dolayısıyla maliyetleri düşürebilir) veya yılın farklı dönemlerinde toplanan başka meyvelerin de işlenmesine başlayabilir ve böylece bir yıl içinde faaliyette olduğu ay sayısı artabilir. Oysa profil basitleştirilmiş bir yaklaşımı benimser ve sonuçları projenin ömründe ortalama yıl esasına göre değerlendirir.

Profil, Donanım ve Makinelerin Yenilenmesi İşlemini Basitleştirir: Gerçek dünyada, işletilmeleri giderek daha masraflı hale geldiğinde makine ve donanım yenilenir. Proje de bu yenilenmenin yapıldığı yıl bunun maliyetiyle karşılaşır. Oysa, dünyanın "anlık fotoğrafını" veren proje profilinde bu mümkün değildir. Dolayısıyla profil, makinelerin yenilenmesinin nihai maliyetine katkıda bulunacak seçilmiş 'ortalama' yıl için fon tahsisi ile yetinir. Tam olarak doğru sayılmasa

bile bu işlem en azından bu önemli adım için bir öde- nek öngörülmesini sağlar.

Profilde Finansman Maliyetleri Yer Almaz: Gelir getiri- ci projelere yönelik profil hazırlarken yapılan önem- li basitleştirmelerden biri de finansman maliyetlerinin hiç ele alınmamasıdır. Çünkü, bu tür maliyetlerin tah- mini hayli karmaşık hesaplamaları gerektirir (gelir getiri- ci yanı olmayan projeler kredi yerine hibe fonlar- dan yararlandıklarından normal olarak bu projelerde finansman maliyeti söz konusu değildir). Ayrıntılı pro- je analizinde ise finansman maliyetleri de hesaba ka- tılır – yalnızca yatırımın kendisi için değil, aynı za- manda ilk işletim masraflarını karşılamak için gerekli işletme sermayesi açısından da. Finansman maliyetle- ri önemli boyutta olabilir ve bunun bu aşamada gün- dem dışında bırakılması, profilin, aslında olduğundan daha cazip görünmesine yol açabilir. Bu husus akılda tutulmalıdır.

Profil, Maliyet ve Gelir Açısından Genel Tahminlere Başvurur: Ayrıntılı bir proje hazırlanırken, başvuranların, maliyetlere ve gelire (hasıla ve fiyatlar dahil) iliş- kin sağlıklı bilgiler edinmek için mümkün olan her ça- bayı göstermiş olmaları beklenir. Bir atölyenin masraf- larının, araç erişiminin kolaylaştırılması, beton zemin, ana yapı (metrekare başına), su ve enerji bağlantıları ve yerleştirilecek donanım gibi bölümlere ayrılması mümkündür. Oysa, bir profil hazırlanırken bu ne ge- rekli ne de arzu edilir bir çalışmadır. Bu aşamada, ya- pılacak atölyenin yaklaşım maliyetinin mesela 12.500 dolar olarak tahmin edilmesi yeterli olacaktır.

Profil, Bağlantılı Maliyetleri Dışlar: Projelerde, profil hazırlama aşamasında ele alınmayan bir dizi bağlantı- lı maliyet de söz konusudur. Bu kapsama şunlar gire- bilir: personelin teknik eğitimi; sistemlerin oluşturul- ması (mesela muhasebe kayıtlarının tutulmasına yöne- lik olarak); sıhhi tesisat belgeleri ve şirket kayıtları için yapılacak ödemeler; ambalaj ve etiket tasarımı; ve proje çerçevesinde gerekli yapıların denetimini üstle- necek mimarlara, denetimcilere veya mühendislere yapılacak ödemeler. Sayılan bu maliyet kalemlerinin her biri kendi başına fazla olmasa bile, hepsinin top- lamı yeni irişimin başlangıç maliyetini önemli ölçüde arttırabilir. Hepsini bir yana, bu tür kalemler üzerinde doğru tahminde bulunmak için ciddi bir çalışma ya- pılması gerekir ve bu çalışma profil hazırlama çalış- ması kapsamı dışında kalır.

Profil, Proje Organizasyonu ve Etkisine Sınırlı Yer Ve- rir: Bir yatırımın başarılı bir projeye sonuçlanmasını sağlamada, nihai projenin nasıl yönetilip işletileceğini ve içinde yer aldığı toplumsal, kültürel ve çevresel or- tam üzerinde ne tür etkiler yaratacağını titizlikle de- ğerlendirmek kritik önem taşır. Bu etmenlerle ilgili de- ğerlendirme grup içinde önemli tartışmaların yapılma- sını gerektirebilir ve hatta çevresel etki söz konusu ol-duğunda uzman bir değerlendiriciye başvurulması zo- runlu olabilir. Oysa, bütün bunların profil aşamasında

yanıtlanması gerekmez. Yine de, başvuru sahiplerinin bu etmenlere bir ölçüde dikkat etmeleri önemlidir; ak- si takdirde, bu başlıklardaki farklı görüş ve tezler daha sonra hazırlık sürecinde grubun birliğine ve sahiplen- me düzeyine önemli zararlar verebilir.

3.4 Bir Proje Profilinin Başlıca Öğeleri

Başvuru sahipleri ile birlikte hazırlanan proje profili beş bölümden oluşur. Bunlardan son bölüm iki şekil- de olabilir: biri yalnızca gelir getirici projeler için (5a), diğeri ise gelir getirici yönü olmayan projeler için (5b). 1. Bölüm (Giriş) dışında bileşenlerin burada sunulan sıraya göre tamamlanması zorunlu değildir. Birçok grup, genel maliyet ve gelir başlığından önce yatırımı tanımlamak ister, ancak bu zorunlu değildir. Bileşen- lere ilişkin örnek bir tasarım bu elkitabının 1. Ekinde verilmektedir. Tabloları tahtaya veya kağıt üzerine çiz-erken bu örnekten yararlanılabilir.

Bölüm 1:

Geri Plan Bilgiler: Bu bölüm, başvuru sahipleri, proje- nin yeri ve özelliklerine ilişkin bilgilerin yanı sıra yatırı- mın hedeflerinin ve gerekçesinin kısa bir özetini ver- rir. Buna, proje işlerlik kazandıktan sonra elde edile- cek ürün veya hizmetlere yönelik tahmini talep de da- hildir. Bölüm 1'in amacı, projeye aşına olmayan her- hangi birinin tercihan en fazla 1 sayfalık bir metinden hareketle işin özrü, yani teklifin geri planını kavrama- sını sağlamaktır. Nihai projenin genel amacı ve özel- likleri, projenin işletim ve yönetiminde kimlerin yer alacakları gibi konularda başvuranların mutabakatı alınmalıdır.

Bölüm 2:

Yatırım: Bu bölümde, başvuru sahiplerinden, gerçek- leştirilecek yatırım için elde bulunması gereken (satın alınarak veya grup tarafından sağlanarak) çeşitli öğe- rin bir listesini hazırlamaları istenir. Her kalem için (toprak hariç –bakınız. Bu elkitabının 4. bölümü), bu kalemin ortalama ömrünün tahmini ve bunu kimin sağlayacağı (kredi, hibe, topluluğun katkısı) sorusunun yanıtı da istenir. Ardından, her kalemin ortalama yıllık maliyeti basit hesaplamalarla bulunur.

Bölüm 3:

İşletme Masrafları ve Faaliyet Başına Gelir: Bu bölüm, doğrudan doğruya proje sayesinde gerçekleştirilen fa- aliyetlerden kaynaklanan, faaliyetin ölçeğine göre de- ğişen gelir ve maliyetleri anlatır (faaliyetin ölçeği ne kadar genişse maliyet ve gelir de o kadar artar). Proje basitse, faaliyet de basittir; mesela hububatın öğütül- mesi gibi (yerel bir değirmen yapılması meseladen ha- reketle). Buna karşılık, başka durumlarda faaliyetler çeşitlilik taşıyabilir. Mesela, bir süt işleme tesisinde peynir, tereyağı ve yoğurt üretilebilir. Bu bölüm en başta gelir getirici projelerle ilgilidir. Ancak gene de,

başka tür projelerde mesela işletme masraflarının, hatta gelir kalemlerinin listelenmesinde bu bölümden yararlanılabileceği durumlar da olabilir (mesela, bir sağlık evinde hizmetlerden belirli bir ücret alınıyorsa). Bu bölümü doyurucu biçimde tamamlamak için, grubun, üretim birimleri, satış birimleri ve üretim çevrimleri gibi konularda belirli bir kavrayışa ulaşması gerekir. Bunlar da 4. Bölümde daha etraflı biçimde ele alınır.

Bölüm 4:

Toplam Gelir ve Giderler: Faaliyet başına işletme giderleri ve gelir tahmini yapıldıktan sonra, elde edilen sonuçlar toplam rakamları verecek şekilde bir araya getirilir. Öngörülen çeşitli faaliyetlerin toplam işletme giderleri genel olarak toplam maliyetin daha büyük bir bölümünü oluşturur. Toplam maliyetin diğer bölümü ise **Genel Masraflar ve Bakım Giderleridir**. Bunlar, üretimin ölçüyle ilişkili olmayıp, genel olarak projenin bir sonucu olarak ortaya çıkan giderlerdir. Bu kapsamda ele alınabilecek giderlere örnek olarak şunlar verilebilir: Yönetici, hastabakıcı veya başka bir çalışanın işe alınması; araç kullanımı; yerel arazi veya mal vergileri ve büro masrafları. Bu arada, yatırım aşamasında satın alınan veya inşa edilen donanımın veya diğer malların bakım (yenilenme değil) masrafları da bu kapsama girer. Mesela bir yolun bakımı veya yeni ağaçlandırılmış bir alanın korunması için yapılan tel örgülerin onarımı gibi.

Bölüm 5a:

Projenin Gerçekleşebilirliğinin Ön Tahmini (yalnızca gelir getirici projeler için): Bu bölüm, talep/piyasa durumunun kısaca betimlenmesinde ve projenin gerçekleşebilirliğine ilişkin ön tahminler için gerekli basit hesaplamaların yapılmasında kullanılır. Gündeme gelecek başlıca hesaplamalar şunlardır:

* **Yıllık Net Gelir:** Öngörülen gelirin doğrudan ve genel giderlerden daha fazla olup olmayacağını belirlemesi

* **Yıllık Net Gelir, Eksi Yıllık Yatırım Giderleri:** Yıllık net gelirin (yukarıya bakınız), aynı zamanda ömrünü doldurmasına az kala yatırımın yenilenmesi için gerekli giderleri karşılamaya yetip yetmeyeceğinin belirlenmesi

* **Yatırımın Maliyetini Çıkarması için Gerekli Net Gelir Elde Edilecek Yıl Sayısı:** Yıllık net gelirin, makul bir zaman süresi içinde yatırımın masraflarını çıkarmaya yetecek düzeyde olup olmadığı.

Bölüm 5b:

Yararlanıcılara İlişkin Ön Tahminler: Bu bölüm, projeyi oluşturmanın ve uygulamaya koymanın genel masraflarını yararlanıcı sayısı ile ilişkilendirir ve ayrıca işletme giderlerinin nasıl karşılanacağını ele alır. Yapılacak başlıca hesaplamalar şunlardır:

* **Yararlanıcı Başına Yatırım Maliyeti:** Öngörülen top-

lam yatırım maliyetinin, doğrudan (kullanıcılar ve tedarikçiler) ve dolaylı (projeden potansiyel olarak etkilenebilecek herkes) yararlanıcı sayısına bölünmesi.

* **Yararlanıcı Başına Yıllık İşletme Giderleri:** Toplam yıllık işletme giderlerinin (bakım ve onarım giderleri dahil) doğrudan ve dolaylı yararlanıcı sayısına bölünmesi.

Projenin işletilmesi ve sürdürülür kılınması için gerekli fonların gelecekteki olası kaynaklarının önceden belirlenmesi de, gelir getirici olmayan projelerde profil hazırlığının çok önemli bir parçasıdır. Genel olarak alındığında, yatırım fonlarının bulunması, proje bir kez devreye girdikten sonra yıllık giderleri karşılayacak kaynak bulmaktan daha kolaydır. Bu giderlerin dış kaynaklarla karşılanmayan herhangi bir bölümünün, projeden yararlananlar ve/veya çevredeki topluluk tarafından karşılanması gerekir.

Bölüm 4

BİR PROJE PROFİLİ HAZIRLANIRKEN GÖZETİLECEK BAŞLICA HUSUSLAR



BİR PROJE PROFİLİ HAZIRLANIRKEN GÖZETİLECEK BAŞLICA HUSUSLAR

4.1 Giriş

Basitleştirilmiş olsa da, başvuru sahiplerinin proje profilini doyurucu biçimde tamamlayabilmeleri için anlamaları ve dikkate almaları gereken bir dizi temel etmen (veya parametre) vardır. Bunlar: (a) ortaya çıkacak projeye yönelik talebin düzeyi ve niteliği; (b) arzla ilgili kısıtlılıkların önemi (gerekliyse); (c) üretim birimleri ve üretim çevrimi gibi proje işlemlerinin tanımlanması; ve (d) ilgili giderlerin türü. Bütün bunlar aşağıda daha ayrıntılı biçimde ele alınmaktadır.

4.2 Talebin Önemi

Talebin doğru tahmin edilmesi, ne tür proje gündemde olursa olsun kritik bir etmendir. Belirli bir talebe – bu talep piyasadan (satışa sunulacak mal veya hizmet üreten projeler için) veya potansiyel kullanıcılardan (gelir getirici mahiyette olmayan projelerde) gelebilir- yanıt vermediği sürece hiçbir projeyi başlatmaya değmez.

Sonuç olarak, mevcut veya potansiyel talebin tahmin edilmesi, bir yatırımın gerçekleştirilmesini değerlendirmede ilk adımı oluşturmaktadır. Projenin yanıt vermesi olası talep düzeyi hakkında belirli bir bilgi sahibi olunması, bu projenin yalnızca genel anlamda fizibilitesinin belirlenmenin ötesinde, ayrıca projenin (sağlık ocağı, ulaşım hizmeti veya bir dükkan) yerine, yatırımın ölçeğine ve sunulacak malın veya hizmetin niteliğine karar verilmesinde de önemli bir rol oynar.

Profil aşamasında talebin ayrıntılı bir analizine girişilmesi gerekli olmasa da, projenin çıktılarını satın alacak veya kullanacak kişilere, kullanım biçiminin ne olacağına ilişkin temel varsayımlar açıklanmadığı sürece hiçbir proje profili hazırlanmamalı ve onaylanmamalıdır. Bu konular aşağıda daha ayrıntılı biçimde ele alınmaktadır.

4.2.1 Gelir Getirici Projeler

Gelir getirici projeler söz konusu olduğunda iki temel faktörden biri satılabilir (satın alınabilecek) miktar, diğeri de satın alanın ödeyeceği fiyattır. Mesela tahıllar, inşaat tuğlaları veya yemeklik yağ gibi bazı ürünler söz konusu olduğunda talep nadiden sınırlandırıcı bir etmen olarak devreye girer; bu ürünlerin pazarı geniştir ve RurallInvest tarafından desteklenen türde projelerin toplam tüketimin küçük bir bölümünü karşıla-

maktan öteye geçmesi zaten beklenemez. Dahası, bu tür ürünler kısa sürede bozulabilir nitelikte olmadığından yıl boyunca bulunabilir ve fiyatlar da hammadde ve depolama giderlerini yansıtmak üzere ancak sınırlı bir değişkenlik gösterir. Dolayısıyla, bu tür ürünlerde miktar ve fiyat belirlemeleri proje çıktısı ve piyasada hakim durumda olan fiyattır (eksi pazara nakliye giderleri).

Buna karşılık, bozulabilir-yıpranabilir ürünler için durum farklıdır. Burada, ürünü bir gün daha elde tutmak imkansız olmasa bile pahalı olduğundan, stoklar ve dolayısıyla da fiyatlar büyük değişkenlikler gösterebilir. Mesela, yeterli yağış olduğunda ve havalar ılıman gittiğinde kışın taze sebzeler bol ve ucuza bulunabilir; ancak sulamada ve gölgeye almada sıkıntılar varsa aynı ürünler yazır kıtlaşabilir ve fiyatları çok artabilir. Dolayısıyla, bu tür ürünler söz konusu olduğunda, önerilen proje çerçevesinde üretimin mevsimselliğini göz önünde bulundurmamak ve bu mevsimsellikte olası fiyatları ilişkilendirmek kritik önem taşır.

Özel ürünler (işlenmiş birçok gıda maddesi, giyecek ve hizmet dahil) piyasa talebinin ve fiyatların belirlenmesinde en fazla güçlük çıkartan kategorilerdir. Bu tür ürünlerde fiyatlar aynı tipteki bütün mal ve hizmetler için standart değildir. Fiyatlar, üründe kullanılan malzemeye, ürünün kalitesine ve müşterinin algılarına göre değişkenlik gösterir. Fiyatlar, belirli bir ürüne veya hizmete en yakın duran karşılaştırılabilir bir başka ürün veya hizmetten hareketle tahmin edilebilir. Buna karşılık, arada ayırt edici ve aşık her hangi bir fark olmasa da, müşteriyi mevcut alternatiflerden projenin sunduğu yeni ürüne veya hizmete çekebilmek için başta fiyatlar önemli ölçüde düşük tutulabilir. Özellikle ürünün veya hizmetin yeni olduğu veya çok sınırlı bir piyasaya giriş yaptığı durumlarda satış hacminin tahmini de eşit ölçüde güç olabilir. Böyle durumlarda yatırım planları aşırı iddialı olmamalıdır; en azından başlangıç dönemi için, maliyet tahminleri ile uyumlu asgari üretim ölçeği tavsiye edilir. Hizmetler söz konusu olduğunda ise, belirli bir zaman süresi içinde satışı yapılamayan bir hizmetin (mesela toprağın hazırlanma mevsiminde traktör kullanım hizmeti) artık bir daha satılamayacağı unutulmamalıdır. Dolayısıyla, talepteki mevsimlik dalgalanmalar kritik önem taşır.

4.2.2 Gelir Getirici Olmayan Projeler

Pazarlanan bir ürüne yönelik talebi tahmin etmek güç olabilirken, ortada herhangi bir pazarın olmadığı durumlarda talep tahmini daha da güçleşir. Belirli bir su havzasının korunmasına veya yeni bir ilkokul inşa edilmesine yönelik talep nedir? Ortada Pazar yoksa işe başlanacak yer, hem doğrudan hem dolaylı olmak üzere, muhtemel yararlanıcıların belirlenmesidir. Normal olarak yararlanıcılar aile bazında düşünülür; dolayısıyla yeni okula giden her öğrenci veya sağlık evine giden her hasta için yararlanıcı konumunda bir aile söz konusudur.

Potansiyel doğrudan yararlanıcıları belirlemede belki de en iyi yol şu soruyu sormaktır: "Bu ürünün veya hizmetin yokluğunda insanlar ne yapıyorlar? Bu konularını değiştirip, yeni projenin kullanıcısı (yararlanıcısı) konumuna gelecekler mi? Anahtar niteliğindeki bir başka soru da şudur: "Projenin yol alması halinde kaç tane yeni kullanıcı yaratılabilir?" Belki de, en yakın okul kilometrelerce ötedeki kasabada olduğu için halen yörede az sayıda çocuk okula gidiyordur. Peki, yörede yürüme mesafesinde bir okul olduğunda halen okula gitmeyenlerden kaç çocuk okula başlayacaktır? Burada, tedarikçilerin ve çalışanların da doğrudan yararlanıcı oldukları unutulmamalıdır ve tahminlere bunlar da dahil edilmelidir.

Bir erozyon kontrol projesinin doğrudan yararlanıcıları sayıca çok az olabilir (erozyonun doğrudan etkilediği üreticiler ve haneler). Ancak, aynı projenin dolaylı yararlanıcıları bundan çok fazla olabilir (projenin koruyacağı ırmağı veya akarsuları kullanan herkes). Aslında, ister bir köprü, içme suyu şebekesi, ister gündüz çocuk bakım tesisi olsun, dolaylı yararlanıcılar genellikle hizmet verilen yöredeki nüfusun tamamıdır. Dolayısıyla, dolaylı yararlanıcı sayısı pek çok durumda doğrudan yararlanıcı sayısından hayli fazladır.

4.3 Etkileyici bir Faktör Olarak Arz

Talep kadar genel bir önem taşımamakla birlikte, özellikle pazar için çıktı sağlandığı durumlarda arz da bir projenin gerçekleştirilebilirliği üzerinde önemli etkilere sahiptir. Yapılacak işler hammadde girdisi (mesela süt ürünleri işleme tesisi için süt) veya önemli ölçüde işgücü gerektiriyorsa, bunların arz durumu önem taşır. Üreticiler bugün için sütlerini nereye satıyor? Oraya değil de yeni tesise satmaları için ne gibi özendiricilere başvurulacak? Topluluktaki erkek ve kadınların projede çalışacak zamanları var mı?

Bir projeden elde edilen ürünlerin satılmasında olduğu gibi, girdilerin bulunabilirliği de mevsimlere göre değişkenlik gösterebilir. Mesela, insanların tarlalarında hasada veya daha büyük çiftliklere çalışmaya gitmeleri sebebiyle işgücü belirli mevsimlerde kıtlıyor mu? Daha kuru ve sıcak yaz aylarında süt üretimi düşecek mi? Mesela, diğer aylarda işletmeyi çalıştırmak için yeterli işgücü bulunamayacağından, bir sebze ve meyve işleme tesisi yılın yalnızca birkaç ayında çalışabilir.

4.4 Proje İşlemlerinin Betimlenmesi

Bir proje profilinin hazırlanabilmesi için, projenin parametrelerini veya özelliklerini tanımlamada kullanılan birkaç temel terimin öğrenilmesi gerekir. Bu terimlerden en önemli dördü aşağıda açıklanmaktadır:

4.4.1 Projenin Yararlanıcıları

Projenin yararlanıcıları, projenin uygulanmasından be-

lirli bir yarar sağlayacak olanlardır. Bunlar, doğrudan ve dolaylı yararlanıcılar olarak iki grupta toplanabilir.

Doğrudan Yararlanıcılar: Doğrudan yararlanıcılar, projede doğrudan yer alacak, dolayısıyla böyle bir projenin varlığından yarar sağlayacak kişiler olarak tanımlanabilir. Bu durumda, proje tarafından istihdam olunacaklar; projeye çeşitli hammaddeler, diğer ürünler ve hizmetler sağlayacak olanlar veya projenin çıktısını bir şekilde kullanacaklar doğrudan yararlanıcı kategorisinde sayılabilirler. Kurulan bir sağlık evine gidecek hastalarla gene yeni inşa edilen bir okula devam edecek öğrenciler (ve aileleri) de, bu sağlık tesisinde ve okulda görev yapacak hemşireler ve öğretmenler gibi, doğrudan yararlanıcı konumundadır. Ulaşım amacıyla inşa edilen bir yolun yararlanıcıları arasında bu yoldan gelip geçecek olanlarla (sürücüler ve yolcular) birlikte üreticiler ve mallarını araçlarla nakledecek diğerleri yer alır.

Dolaylı Yararlanıcılar: Dolaylı yararlanıcılar, her durumda olmasa bile çoğunlukla projenin etki alanı içinde yaşayanlardır. Dolayısıyla, mesela bir sağlık ocağı yalnızca 1.500 hastaya hizmet verecek olsa bile, dolaylı yararlanıcılar pekala bu kliniğin 5, 8, hatta 10 kilometre uzağında yaşayanlar da olabilir (sağlık evinin bulunduğu yerin ulaşılabilirlik durumuna bağlı olmak üzere). Çünkü bu kesimler, kimilerinin tedavi görmüş olmasından sağlayacakları yararın yanı sıra, belki bir gün kendileri de hastalandıklarında aynı tesisten yararlanacaklardır. Bir yolun dolaylı yararlanıcıları ise, bu yolla ulaşılan topluluklarda yaşayanlarla birlikte, yolun her iki tarafındaki birkaç kilometrekarelik alan içinde yaşayanlardır.

Dolaylı yararlanıcılar genellikle ancak kaba biçimde tahmin edilebilirler. Bunun iki sebebi vardır: (a) sınırlar, kişiye ve proje çıktısının önemine veya buna duyulan gereksinime bağlı olduğundan, belirli sınırların ötesinde olup projeden etkilenen kesimleri net biçimde ayırmak mümkün değildir. Mesela bir kişi sağlık tesisine ulaşmak için 15 km seyahat etmeyi göze alırken, diğeri için 8 kilometreden ötesi uzak gelecektir; 8b) projenin birçok kategorisi için, yararlanıcı konumunda olan ile olmayan arasında net bir ayrım çizgisi çizilemeyebilir. Belirli bir su havzasını korumaya yönelik bir proje söz konusu olduğunda, bu havzanın 5 kilometre aşağısında yaşayan bir kişinin yararlanıcı konumunda olacağı kesindir; ama aynı su havzanın 50 km ötesindeki bir başka kişi için söylenemez. Peki, bu anlamda etki alanını belirleyen sınır nerededir? 10 km ötede, 20 km ötede? Veya, bir proje doğal orman alanında biyolojik çeşitliliği korumaya yönelikse dolaylı yararlanıcımlar kimlerdir? Bu soruların yanıtlanması her zaman kolay değildir; ancak, en azından ortada böyle bir belirsizliğin bulunduğunu bilmeliyiz.

4.4.2 Üretim Birimleri

Üretim birimi, üretim maliyetlerinin ifade edilmiş biçimi-

mini tanımlar. Mesela, bir kişi size pirinç yetiştirmek için 100 kg gübre gerektiğini söylerse, soracağınız ilk soru muhtemelen şu olacaktır: Ne kadar alan için 100 kg? Tarla ürünleri için birim, genellikle hektar veya başka bir yüzey ölçüsüdür. Dolayısıyla, burada hektar başına 100 kg gübreden söz ediliyor olabilir. **O halde profilde maliyetler için yazılan rakamlar, seçilen üretim birimine bağlıdır.**

Tarla ürünleri söz konusu olduğunda üretim birimleri netken, diğer faaliyetler için bu o kadar doğrudan ve açık olmayabilir. Mesela kümes hayvancılığıyla ilgili bir projede maliyet tek bir kanatlı, 100 kanatlı veya bir kümesin bütünü (belki de birkaç bin kanatlının bulunduğu) bazında ölçülebilir. Bir nakliye projesi maliyetleri kamyon bazında veya kilometre-ton bazında ifade edebilir. Bir işleme tesisi veya atölyedeki üretim birimlerinden söz ettiğimizde, bu üretim birimi tesisin veya atölyenin tümü de olabilir. Ancak, bunun bazı dezavantajları da vardır. Daha sonra işlemlerin ölçeği büyütülmek (veya küçültülmek) istenirse, bütün hesaplamaların yeni baştan yapılması gerekir. Daha iyi bir yol, üretim biriminin satış birimi ile aynı olmasıdır (mesela, bir kilo peynir veya bir adet gömlek gibi).

Burada hatırlanması gereken önemli nokta, bir kez tanımlandıktan sonra, üretim biriminin bütün maliyet hesaplamalarında kullanılmasıdır.

4.4.3 Üretim Çevrimi

Üretim birimi maliyetleri ve geliri nasıl ölçeceğimizi tanımlarken, üretim çevrimi de bu ölçümlerin yapılacağı zaman dilimini belirler. Bu, birçok tarla ürünü için güç bir iş değildir. Burada söz konusu olan, **toprağın ekim-dikim işi için hazırlanmasından hasada kadar olan süredir.** Mesela mısır için, her yıl dört ay süren tek bir üretim çevrimi olabilir. Domates için ise her yıl, her biri üç ay süren iki üretim çevriminden söz edilebilir. **Bu da, yukarıdaki örnekte sözü edilen hektar başına gübrenin, her bir üretim çevrimi için uygulanması anlamına gelir.** Eğer pirinç yılda iki kere yetiştiriliyorsa, hektar başına 100 kg gübrenin iki ürünün her birinde kullanılması gerekir.

RuralInvest çerçevesindeki hiçbir üretim çevrimi 12 aydan uzun olamaz. Dolayısıyla, meyve, palmye ve kahve ağacı gibi kalıcı ürün veren varlıklarda ve süt sığırlarında, **maliyetler kendini sürekli tekrar edeceğinden** üretim çevrimini 12 ay olarak tanımlamak en iyisidir. 12 aylık bir üretim çevriminde, **her yıl yalnızca bir çevrim olabilir.** Buna karşılık, mesela metal veya kumaş üretimi gibi süreklilik arz eden üretimler, daha kısa tutulan üretim çevrimlerine uygundur. Çünkü bu tür faaliyetlerde maliyet ve gelir ey aygın biçimde haftalık veya aylık bazda ifade edilir (personelin maaşları, elektrik, tedarikçilere yapılacak ödemeler, vb.). So-

nuçta ortaya çıkan birer aylık 12 çevrim veya birer haftalık 52 çevrimdir.

Bir otel için üretim çevrimi, yılda 365'e ulaşmak üzere bir gün kadar kısadır (kuşkusuz otel yılın belirli aylarında kapalı ise bundan daha az). Kümes hayvancılığı işinde, 12'şer haftadan dört çevrim söz konusu olabilir. Her yıl, yıllık temizlik ve dezenfeksiyon işleri için dört haftalık ara verilir².

Üretim birimleri söz konusu olduğunda, üretim çevriminin nasıl tanımlanacağı sorusunun mutlak doğru tek bir cevabı yoktur ve bu konuda çeşitli seçenekler mevcuttur. Ancak, en iyisi, en kolay alternatifin seçilmesidir. Unutulmaması gereken nokta ise şudur: **çevrimin süresi çarpı çevrim sayısı** yıllık toplam üretim periyodunu vermelidir: geri malan 5 ay çalışmayan bin tarım-sanayi tesisinin yıllık çevrimi 7 aydan ibaret olabilir.

4.4.4 Satış Birimleri

Satış birimleri, basitçe, çıktının fiyatlandırılmasında kullanılan birimdir. Bu, kilo, yolcu koltuğu, otel odası (veya yatak), bir çift ayakkabı veya 12 kavanozdan oluşan kasa olabilir. Demek ki, pirinç söz konusu olduğunda satış birimi ton olabilir; ancak, eğer belirlenen üretim birimi buysa, bunu **hektar başına** ton olarak ifade etmek gerekir. Bir sürünün satış birimi litre hesabına göre süt olabilir; ancak bunun da **üretim birimi başına litre** olarak ifade edilmesi gerekir (üretim birimi de genellikle tek bir inektir). Bazı durumlarda iki birim birbirinin aynı olabilir – bir meyve suyu tesisi, hem üretim hem de satış birimini 20 litrelik bir damacana olarak belirleyebilir. Dolayısıyla, hem maliyetin hem de gelirin 20 kiloluk damacana bazında tahmin edilmesi gerekir.

4.5 Maliyetlerin Kategorizasyonu

Bir proje profili hazırlanırken dikkate alınması gereken üç tip maliyet vardır:

- * Yatırım giderleri
- * Üretim veya işletme giderleri
- * Genel giderler

Profil hazırlama aşamasında maliyetlerin ayrıntılı biçimde araştırılması gerekmez bile –hatta böyle bir araştırma tavsiye bile edilmeyebilir- akla gelen bütün maliyet unsurlarının bu üç kategoriden birine mümkün olduğunca doğru biçimde dahil edilmesine çalışmak önemlidir. Bu yapılmazsa, hazırlanan profil teklifin maliyet bileşimini doğru yansıtmayabilir. Bunun doğuracağı yanlışlar ise, gerçekleştirilebilirliği açık olduğu halde bir projenin reddedilmesiyle veya zayıf bir projenin daha ayrıntılı analiz için onaylanmasına yol açabilir.

² Meraklısı için, yıllık temizlik işlemlerinin maliyetinin üretim maliyeti olarak değil, genel gider olarak kaydedilmesi en iyisidir. Aradaki bu fark daha sonraki bölümlerde ele alınmaktadır.

4.5.1 Yatırım Giderleri

Yatırım, herhangi bir projenin kalbini oluşturur. Yatırım, bir kez ödendiğinde birkaç yıl kendini sürdürecektir bir giderdir. Bazı yatırımlar – mesela açılan bir kuyu-çok uzun süre kalıcıysa, diğerleri, mesela bir bilgisayarın kullanım süresi 4-5 yıl olabilir. Ancak, bütün yatırımların ömrünün en az bir yıl olması gerekir. Tanım gereği, her yıl ortaya çıkan bir maliyet, yatırım değil, işletme giderleri kapsamına girer (mesela satın alınan gübre gibi).

Toprak, özel bir yatırım türüdür. Başka yatırım türlerinden farklı olarak, toprak genellikle değerinden kaybetmez ve ömrü bitimsiz sayılır. Dolayısıyla, mesela bir kamyonun ortalama yıllık maliyeti kamyonun maliyeti bölü kullanılabilir yıl sayısı iken, toprak için ortalama yıllık maliyet genellikle sıfır olarak varsayılır. Toprak yıllar yılı kullanılabilir ve hep belirli bir değeri vardır. Taştan veya diğer matı materyallerden yapılan binaların da ömrü uzundur. Ancak bunların bakımı da gerekir ve bu sebeple bunlara da yıllık bir maliyet iliştilir.

Bunlar genel olarak en sık görüleni olsa da, bir yatırımın tamamı fiziksel mallardan (bina, makine, vb.) oluşmaz. Mesela, eğitim, ambalaj tasarımı veya muhasebe sistemleri gibi “gayri maddi” kalemlere de yatırım yapılabilir. Ancak, bunlar için de aynı kural geçerlidir: bütün bunlar, birbirini izleyen yıllar boyunca ürünlerini veren bir seferlik yatırımlardır.

Yukarıda belirtilen kurala karşın, herhangi bir kalemin yatırım gibi ele alınıp alınmayacağına karar vermek her zaman kolay değildir. Bu hususta bilinen en yaygın örnek, çok yıllık bitkilerin ekilmesinin veya büyük baş hayvanın satın alınmasının maliyetine ilişkindir. Her bir hektarlık alana kahve ekilmesi veya her bir damızlık hayvan alımı açıkça bir yatırım iken, eğer niyet proje dönemi boyunca sık sık ekim yapmak/satın almak ise (mesela her yıl dört hektarlık alan üzerinde olmak üzere 5 yılda 20 hektarlık bir narenciye alanının rehabilitasyonu) bunlara işletme gideri olarak bakılması daha kolay olacaktır.

4.5.2 Üretim veya İşletme Giderleri

Yatırım giderleri bir projenin karşılaşacağı tek gider türü değildir. Yatırım bir kez tamamlandıktan sonra, projelerin büyük çoğunluğunun (ve gelir getirici bütün faaliyetlerin) işletme veya üretim giderleri olacaktır. Yerel bir yol söz konusu olduğunda bu giderler yıllık bakım ve onarımdan ibaret olabilir. Ancak bir süt işleme tesisini düşünürsek, işletme giderleri hammaddeleri (süt), işgücünü, katkı maddelerini, ambalaj işlemleri ve elektriği, vb. kapsayacaktır. Üretim ve işletme giderlerinin özelliği, kendilerini sürekli tekrarlamalarıdır; başka bir deyişle bu giderler, en azından yıllık olmak üzere, gün, ay veya başka bir aralıkta düzenli olarak ortaya çıkacaktır.

Üretim veya işletme giderlerinin ikinci temel özelliği, bunların doğrudan doğruya yatırımın kullanılmasından veya işlerliğinden kaynaklanmasıdır. Söz konusu giderler, bu faaliyetlerin ölçeğinden doğrudan doğruya etkilenirler (bu sebeple zaman zaman doğrudan giderler olarak da adlandırılırlar). Dolayısıyla, eğer bir proje belirli bir yılda bir önceki yılın yarısı düzeyinde işlerlik göstermişse, işletme giderleri de buna göre azalacaktır.

Ödemesi faaliyetin ölçeğiyle ilişkili olarak yapılıyorsa işgücü de bir üretim veya işletme gideri sayılır. Dolayısıyla, yalnızca yapılacak iş (hasat kaldırma, bir tesisin üretim hattında çalışma) olduğunda ödeme yapılan işçiler kuşkusuz üretim giderleri kapsamındadır. Buna karşılık, proje ister tam kapasite çalışsın, ister neredeyse durma noktasına gelsin bundan bağımsız olarak ücret ödenen personel (mesela bir yönetici veya makine-lerden sorumlu kişi) üretim giderlerinin bir kalemi olarak sınıflandırılmak yerine genel veya sabit giderler kapsamında ele alınır (aşağıya bakınız).

Bu iki kategori arasındaki ayrımın yapılması her zaman kolay değildir. Bir süt işleme tesisiyle ilgili olarak her ay gelip sığırları muayene eden bir veterineri ele alalım. Bu kişiye yapılan ödeme üretim gideri mi sayılmalıdır? Buna verilecek yanıt, veterinerine ödemenin nasıl yapıldığına bağlıdır. Eğer veterinerine ücreti muayene edilen hayvan başına veriliyorsa burada hiç kuşkusuz bir üretim gideri söz konusudur. Buna karşılık, baktığı hayvan sayısından bağımsız olarak veterinerine ziyaret başı ödeme yapılıyorsa, bu ödemeye genel veya sabit gider olarak bakılması gerekir (aşağıya bakınız). Burada kolaylıkla uygulayabileceğimiz bir kural vardır: bir üretimin ölçeğinde %20 değişiklik olduğu zaman değişen bir gider, üretim gideridir.

4.5.3 Genel Giderler ve Bakım Giderleri

Genel giderler ve bakım (veya sabit) giderleri, bir projenin karşılaşacağı maliyetler arasında üçüncü kategoriyi oluşturur. Bunlar, bir proje var olduğu için ortaya çıkan, ancak işlem ölçeğinden bağımsız giderlerdir. Büro giderleri, rutin bakım işlemleri, yerel vergiler, muhasebe hizmetleri veya çeşitli işlerde kullanılan bir kamyon bu kapsama girer. Bunlar için düzenli aralıklarla ödeme yapılması gerekmektedir birlikte (yatırım giderlerinden farklı olarak), bu giderler, özellikle enflasyon hesaba katılmadığında, genellikle her yıl aynı kalır.

4.6 Çevresel Sürdürülebilirlik

Bir proje profili hazırlanırken, çevresel etmenlerle ilgili konulara çok fazla zaman ayırmak gerekmez. Bununla birlikte, tam proje hazırlığı sırasında (Modül 3), sürdürülebilirlik problemlerine yol açabilecek türde etmenleri en başından dikkate almak gerekir

Çevresel sürdürülebilirlik, teklifler projenin, proje alanındaki doğal kaynaklar ve çevre üzerindeki etkileri-

le ilgili bir konudur. Eğer proje küçük bir akarsudan genişçe bir alanı sulamak üzere yararlanmayı öngörüyorsa, sulama için gereken su kuru mevsimde o akarsudan alınabilecek suyu aşabilir. Sonuçta, sulama sistemi başarısız kalabilir veya bu yüzden aşağı çığırdaki toplulukların içme suyu ihtiyaçlarını karşılamaları güçleşebilir. Böylece, bu proje sürdürülebilir olmaktan çıkar. Doğal orman alanlarının, mangrov bataklıklarının, sulak alanların veya diğer doğal alanların tahribine yol açan projeler de sürdürülebilir nitelikte olmayabilir. Çünkü, buralarda meydana gelen değişikliklerin etkisi yöredeki toplulukların geçim şartlarına zarar verebilir ve çevreye erozyon gibi başka zararlar verebilir.

Akılda tutulması gereken bir başka nokta da, projelere finansman sağlayan birçok kuruluşun, çevreye zarar verecek faaliyetlere onay vermeyeceğidir. Dolayısıyla, bir proje çok kârlı görünse bile, çevreye zarar vercekse bunun uygulanmasına yönelik krediyi veya hibeyi bulmak mümkün olmayacaktır.

Bu arada, iyi tasarlandıklarında çevreye zarar vermeyecek, ancak tasarım üzerinde iyi düşünülmemişse bu sonuca yol açacak projeler de vardır. Burada genellikle gündeme gelen, çevresel etkiyi azaltacak 'hafifletici' önlemlerdir. Çok fazla atık yaratan bir mezbahayı ele alalım. Bu mezbahanın atıkları, boşaltıldıkları akarsuyu kirletecektir. Mezbahaya atık su arıtma tesisleri kurulduğunda ise, atık sular akarsuya boşalmadan önce arıtılabilir ve böylece problemin önüne geçilebilir.

Bölüm 5

PROFİLİN TAMAMLANMASI VE YORUMLANMASI



5 PROFİLİN TAMAMLANMASI VE YORUMLANMASI

5.1 Giriş

Bu elkitabında daha önce çeşitli vesilelerle belirtildiği gibi, proje profili başvuru sahiplerinin tam işbirliğiyle katılımcı biçimde hazırlanmalıdır. Bu, birkaç sebepten dolayı yaşamsal önem taşımaktadır (bakınız, Bölüm 2.3) ve yerel teknisyen proje profillerini kendi başına hazırlama eğiliminden uzak durmalıdır. Teknisyen, aynı zamanda, toplantı boyunca yalnızca bir iki kişinin söz alıp konuştuğu guruplar konusunda da dikkatli olmalıdır. Bu kişiler gerçekten grubun görüşlerini yansıtabilecekleri gibi, kendi çevrelerinde en nüfuzlu kişiler oldukları için diğerleri işi onlara havale etmiş de olabilir. Benzer biçimde, kadınlar da toplantılarda erkekler varken konuşmak istemeyebilirler, hatta toplantılara çağrılmayabilirler bile. Bu tür problemler baş gösterdiğinde, birden çok toplantı düzenleyip birkaç profil çıkartmak veya farklı toplantıların sentez olarak birleşik bir profile ulaşmak gerekebilir.

Katılımcı hazırlık süreci için öyle ayrıntılı materyaller gerekmez. Tüm grubun yer alabileceği uygun bir oda bulunamazsa, toplantı dışarıda da yapılabilir. Katılanların rahatça görebilecekleri bir tahta veya çevirmeli büyük kağıtların kullanılması yararlı olur; ancak aynı iş büyükçe kağıtlara gerekli bilgileri yazıp duvara asarak da yapılabilir.

Geri plan bilgilerin, yapılacak yatırımın, işletme giderlerinin ve genel giderlerin yer aldığı sütunlu ve satırlı tabloların daha önceden hazırlanması yararlı olur, ancak bu mutlaka gerekli değildir. Basit bir hesap makinesi, çarpım işlemlerinde yardımcı olur.

Eğer hazırlanan profil daha sonra yerel teknisyen tarafından bilgisayara girilecekse (ki eğer resmi bir rapor gerekiyorsa veya tam bir hazırlığa geçilmesi talep edilmişse bu gereklidir), teknisyenin grup üyelerine nihai bilgisayar çıkışlı raporun bir kopyasını vermesi tavsiye edilir. Böylece grup üyeleri uygulama süreci konusunda eksiksiz bilgi sahibi olacak, bilgisayar çıkışı köy düzeyinde gerçekleştirilen çalışmada ortaya çıkan sonuçlardan biraz farklılık gösteriyorsa buna ilişkin yanlış anlamalar giderilecektir.

5.2 Geri Plan Bilgiler

Proje profili hazırlamak üzere başvuru sahipleriyle birlikte çalışan teknisyen, genellikle, Modül 1 sürecinde

yer alması veya topluluk düzeyi teşhis ve planlama çalışması yürütmüş olması sebebiyle grup veya topluluk hakkında yeterli bilgiye sahiptir. Bu kuralın tek istisnası, başvuranın tek bir kişi veya aile olduğu durumdur. Sonuç olarak, teknisyenin, önerilen projeyi genel olarak anlatıp tanıtacak bilgilerin büyük bölümüne sahip olması gerekir.

Yine de, gerekli bütün bilgilerin bir kenara kaydedildiğinden emin olmak için aşağıdaki kontrol listesi yararlı olabilir. Unutulmasın ki, bu bilgilerin hepsinin toplantı öncesinde hazır bulunması gerekmez. Mesela, çevresel etki veya risklerle ilgili bilgilerin temel proje tasarımı tamamlandıktan sonra tartışılması daha yerinde olacaktır. Bu aşama tamamlandığında ve insanlar projenin gerektirdiği yatırım ve projenin işleyişi gibi konulara eğildiklerinde proje konusunda daha net bir fikre sahip olacaklardır.

- * Önerilen projenin adı;
- * Projenin gerçekleştirileceği yer;
- * Projenin hazırlandığı dönemdeki döviz kuru (ABD dolarına göre);
- * Başlıca yararlanıcı grubun adı (belirli bir ad yoksa topluluğa bir ad verilmeli);
- * Şunlar dahil olmak üzere yararlanıcıların betimlenmesi: (i) grubun ne zaman oluştuğu; (ii) grup oluşturmadaki maksat; (iii) üyelerin birden fazla topluluğa mensup olup olmadıkları; (iv) grubun geçmişte neler yaptığı; (v) bugünkü faaliyetleri; (vi) üyeliğin erkek, kadın ve çocuk olarak dökümü;
- * Mümkünse erkek, kadın ve çocuk ayrımıyla doğrudan ve dolaylı yararlanıcıların (bakınız Bölüm 4.2) belirlenmesi;
- * Gerekçesi ve öngördüğü başlıca faaliyetlere göre projenin tanımlanması,
- * Proje veya ortaya koyacağı çıktı tarafından karşılanacak talebin niteliği;
- * Projenin olası çevresel etkisi;
- * Daha önce gerçekleştirilen ilişkili projeler, olası diğer finansman kaynakları vb. dahil olmak üzere gerekli diğer bilgiler.

5.3 Yatırım

Yatırımla başlamak gerekirse ve bu bölüm tercihe göre projenin işleyişi anlatıldıktan sonra doldurulabilecek olsa bile, pek çok kişi profile yatırımdan başlamak eğilimindedir. Önce, yatırımı gerçekleştirmek için neyin gerektiği listelenir. Genellikle, bu gerekliliklerin üç kategoride ele alınması kolaylık sağlar: malzeme, işgücü ve profesyonel hizmetler. Bilgiler daha sonra bilgisayara girilecekse bu modelin izlenmesi gerekir. Unutmayın: profil aşamasında, yatırım kalem-

lerinin her birine ilişkin ayrıntılı bilgi verilmesi gerekmez. Mesela, bir sulama sistemi söz konusu olduğunda, her hattın uzunluğunu ayrı ayrı belirtmek yerine "sulama boru hattı" deyip karşısına tek bir rakam vermek yeterlidir.

Her bir yatırım kalemi için aşağıdaki bilgiler gerekecektir:

- * Yatırım kaleminin mahiyeti;
- * Ölçüm birimi (sayı, metre, küme, vb.). İşgücü söz konusu olduğunda ölçüm birimi gün, hafta, ay veya bunlara eşdeğer bir zaman süresi olmalıdır;
- * Birim sayısı;
- * Birim başına maliyet (ardından, toplam maliyete ulaşmak için birim maliyet ile birim sayısı çarpılır);
- * Bu kalemin maliyetinin karşılanmasına (olacaksa) başvuruyu yapanların katkısı;
- * Kalemin ekonomik ömrü (yenilenmeden önce işlev göreceği yıl sayısı);
- * Hurda değeri (kalemin, ekonomik ömrünü tamamladıktan sonraki piyasa değeri).

Bu bilgiler bir kez sağlandıktan sonra (ki proje profillerinin çoğu en fazla 6-8 yatırım kalemine sahiptir), söz konusu yatırım kalemleri ekonomik ömrünü doldurduktan sonra gerekli yenileme için her yıl bir kenara ayrılması gereken para miktarı hesaplanır.

İdeal çözüm, ayrıntılı proje analizinde de olduğu gibi, yenileme maliyetini bunun gerçekleştiği yıla yazmaktır. Ancak, proje profili söz konusu olduğunda bu mümkün değildir. Bunun yerine '**yıllık yenilenme akçesi**' kavramı kullanılır. Bu kavramda, yenilenme için her yıl ne kadar akçe ayrılacağını belirlemek üzere, kalemin baştaki satın alım maliyeti, o kalemin yıl olarak ekonomik ömrüne bölünür. Dolayısıyla:

Kalemin yeniye değeri(500 \$) – Kalemin hurda değeri (100\$) = 40\$/yıl

Kalemin ekonomik ömrü (10 yıl)

Eğer bu yapılmazsa, proje yatırımdan bedelsiz yararlanıyor demektir ve yatırım kalemleri tükendiğinde bunların yenilenmesi için elde akçe kalmayacaktır. Dolayısıyla, bu hesaplama tablonun son sütunundaki her yatırım kalemi için yapılmalı ve bunların hepsinin toplamı tablonun altında verilmelidir. Bu toplam miktar, yıpranma/ömrünü doldurmanın ardından yenileme için her yıl bir kenara ayrılması gereken payı verecektir.

5.4 İşletme Giderleri ve Faaliyet Başına Gelir

Birçok durumda, topluluk düzeyinde bir projede tek bir faaliyet öngörülür. Mesela topluluğu yakındaki ka-

sabalara bağlayan bir otobüs hizmeti veya köyde bulunan okul öncesi yaşlardaki çocuklara bakım veren bir kreş gibi. Ancak, tek bir proje çerçevesinde çeşitli faaliyetlerin yer aldığı durumlar da vardır. Çeşitli tarla ürünlerinin sulanmasına imkan veren bir sulama sistemi veya peynir, tereyağı ve yoğurt üreten mandıra meselade olduğu gibi.

Dolayısıyla, işletme giderlerini ve (yerine göre) geliri tanımlamada ilk adım, yatırımın birbirinden ayrı faaliyetler getirip getirmeyeceğini belirlemektir. Bir faaliyetin açıkça ayrı giderleri (ve gelir getirici ise ayrı gelirleri) varsa, bu faaliyetin ayrıca ele alınması gerekir³. Buna karşılık, farklı eylemlerin gider ve gelirleri kaçınılmaz biçimde birbirine karışırsa (mesela, aynı araç, aynı sürücü ve muavini ile bazen bir kasabaya bazen diğerine sefer yapan köy otobüs hizmeti gibi) o zaman bunları tek bir faaliyet olarak ele almak gerekir. Eğer bu hususta herhangi bir tereddüt varsa, profil aşamasında yapılabilecek en iyisi, analizi basitleştirme açısından hepsine tek bir faaliyet gibi bakmaktır.

İkinci adım –Bölüm 4.3'te ele alınan tanımlardan hareketle- grupla birlikte üretim birimini ve birim sayısını belirlemektir. Daha önce gördüğümüz gibi, tarla ürünlerinde üretim birimi hektar, dönüm veya bir başka alan ölçüsüdür. Mesela domates yetiştirmek için elimizde 2.5 hektar alan olabilir. Başka faaliyetler söz konusu olduğunda ise giderlerin en kolay biçimde belirlenebileceği birim neyse o kullanılır. Bu, mesela okul veya sağlık ocağı gibi bir yatırımın tümü olabileceği gibi (ki böyle durumlarda birim sayısı birden ibarettir) bir bölümü de olabilir (8 kilometrelik bir yolun bir kilometresi veya balık yetiştirilen 5 köy havuzundan bir tanesi gibi).

Son olarak, grup, üretim çevriminin süresine ve bir yıl içindeki çevrim sayısına karar vermelidir. Tekrar edersek, bu hususlar tarla ürünleri için genellikle çok açıktır. Çevrimin süresi yetiştirme dönemidir (ekimden hasada uzanan süre) ve çevrim sayısı da belirli bir ürünün yılda kaç kere ekildiğidir (genellikle iki olmak üzere). Diğer faaliyetler, özellikle süreklilik taşıyanlar için ise, en kolayı giderlerin büyük bölümünde temel alınan dönemi – mesela bir hafta veya ay- çevrim olarak kullanmaktır. Burada çevrim sayısı da yılı tamamlamak için gereken sayıdır (mesela birer ay olmak üzere 12 çevrim)

5.4.1 Faaliyetler İtibarıyla İşletme Giderleri

Bu temel konularda karar verildiği zaman; grup, her üretim çevriminde her üretim birimi başına faaliyeti sürdürmenin getireceği giderleri belirlemeli ve bir yere kaydetmelidir. Bir örnek kullanarak bunu en kolay biçimde açıklamak mümkündür:

³ "Faaliyet" terimi Modül 3'te daha yerinde bir terim olarak 'blok' ile değiştirilmiştir. Ancak, faaliyet hemen ilk başta anlaşılabilir bir terimdir ve bu sebeple proje profili düzeyinde bu terim kullanılmaktadır.

Topluluk Kanatlı Hayvan İşletmesi (Etlik Piliç)

Üretim Birimi:	Kümes (1000 kanatlı)
Birim Sayısı:	3 Kümes
Üretim Çevrimi:	3 ay (kümes temizliği ve dezenfeksiyonu için gereken zaman dahil)
Bir Yılda Üretim Çevrimi Sayısı:	4

Maliyet kalemi	Birim	Maliyet/birim	Birim sayısı	Toplam Maliyet
Bir günlük civciv	Civciv	0.30	1.050	0.3x1.050 = 315
Yem	Torba (25 kg)	12.00	95	12x95 = 1.140
Malzeme	Torba (10 kg)	20.00	12	20x12 = 240
İşgücü	Gün	20.00	50	20x50 = 1.000

Köy düzeyi üretim söz konusu olduğunda, yukarıda belirtilenler dışında başka pek az işletme gideri kalemi gündeme gelecektir; ancak diğer projelerde bunların sayısı daha fazla olacaktır. Bununla birlikte, eğer profil mesela 10-12'den de fazla kalemi kapsamaya başlarsa o zaman iş karışık hale gelir ve bunun sadeleştirilmesi gerekir.

Her Çevrimde Birim Başına Toplam Maliyet:

$$(315 + 1.140 + 240 + 1.000) = 2.695$$

Birim Başına Toplam Maliyet:

$$4 \text{ çevrim} \times 2.695 = 10.708$$

Bu, bütün çevrimleri kapsar.

Toplam Maliyet:

$$10.708 \times 3 \text{ kümes} = 32.340$$

Bu, bütün birimleri kapsar.

5.4.2 Faaliyet Başına Gelir

Bir projenin gelir veya kazanç getirdiği durumlarda bu bölümde gelir de yer almalıdır. Ancak, unutmamak gerekir ki gelir yukarıda anlatılan giderlerle aynı parametreler (üretim birimi ve faaliyet başına üretim çevrimi) üzerinden hesaplanmalıdır. Ayrıca, gelir hesabında bir parametre (veya tanım) daha belirlenmelidir: Satış birimi. Tarım ürünleri söz konusu olduğunda bu birim genellikle kilo, ton veya yerel bir ağırlık ölçüsüdür. Ancak, tarım ürünlerinde bile ağırlık her zaman tek ölçü değildir; mesela marul ve bazı diğer ürünler tane ile de satılabilir. Hayvanlarda da birim tekil hayvan (mesela bir tavuk) veya ağırlık olabilir. İşlenmiş ve imal edilmiş ürünlerde satış birimi tekildir (bir kutu salçanın, bir çift ayakkabının veya bir somun ekmeğin fiyatı), ancak bazı durumlarda ağırlık da ölçü olarak kullanılabilir (bir kilo peynir, bir litre meşrubat gibi).

Her bir birim ve üretim çevrimi (hektar/ürün, vb.) için, satışa sunulan birim cinsinden **hasılayı** ve birim başına elde edilen **fiyatı** bilmemiz gerekir. Bu genellikle tarla ürünleri için kolayca anlaşılabilir. Domateste hektar başına 4.500 kilo ürün kaldırılabilir ve domates kilosunu yerel para birimi olarak mesela 1.2'ye (lira, dolar vb.) satılabilir. Bir meyve suyu üretim tesisi ürünlerini her biri birer litrelik 12 şişeden oluşan kasalarda satabilir. Satış birimi aynıdır ve bilmemiz gereken her kasanın kaçta satıldığıdır. Ancak, üretim biriminin işlenmiş 1.000 litre çiğ süt (mesela bir mandırada olabileceği gibi) ve üretim çevriminin de bir gün olduğu durumlarda şunları da bilmemiz gerekir: (a) 1.000 litrelik girdiden kaç satış birimi (kilo olarak peynir, vb.) üretildiği; (b) her gün kaç bin litre süt işlendiği (bu bilgi çevrim başına toplam maliyetin hesaplanmasında gereklidir); ve (c) satış birimi başına fiyat.

Faaliyet başına gelirin tahmini, genellikle bir yatırım projesi teklifinin en zayıf yanını oluşturur. Birincisi, bir yatırımın belirli bir düzeyde üretim kapasitesine sahip olması, her durumda bu düzeyde üretim gerçekleşeceği anlamına gelmez. Birçok tesis ve fabrika tam kapasitenin altında çalışır ve birçok üründe araştırma merkezlerinde tespit edilen hasıla elde edilemez. İkincisi, üretilenlerin hepsinin satılması mümkün olmayabilir. Elde edilen ürünlerin bir bölümü zarar görmüş olabilir, bir bölümü ise alıcı bulamayabilir. Bu, özellikle kolay bozulabilen ürünlerde böyledir. Üçüncüsü, gelir tahmininde kullanılan fiyatlar çoğu kez aşırı iyimser biçimde belirlenir. Unutulmamalıdır ki fiyatlar, özellikle tarımdaki mevsimlik ürünlerde olduğu gibi yıl içerisinde önemli değişiklikler gösterebilir. Projenin, özel olarak arzın kıt olduğu dönemlerde piyasaya ürün sunmak için tasarlandığı durumlar dışında, ürün için en yüksek fiyatın elde edilmesi olasılığı çok düşüktür. Bu konular 3. Modülde (Ayrıntılı Proje Formülasyonu ve Değerlendirmesi) ayrıntılı biçimde ele alınmaktadır. Burada ise, gerek hasıla gerekse fiyat tahminlerinde bir miktar karamsarlığın yerinde olacağını söylemekle yetinelim.

5.4.3 Faaliyetler İtibarıyla Değişen Masraflar ve Gelir

Bir proje önerisi bağlamında işletme giderleri ve gelir tahminleri yaparken, proje yatırımlarının mevcut faaliyetlerin performansını ve üretkenliğini arttırdığı durumlarla zaman zaman karşılaşılar. Böyle durumlarda, yapılan yatırımın etkisi değişen giderler ve yararlar bazında değerlendirilmelidir. Genel olarak, mevcut giderler ve yararlar dikkate alınmadan, değişken parametrelerin tahmini güç bir iştir. Bu sebeple, maliyet ve yararların projenin varlığı ve yokluğu durumlarına göre değerlendirilmesi standart bir uygulama halini almıştır. Halen mevcut, 'projenin yokluğundaki' faaliyetlerin işletme giderleri ve geliri, proje çerçevesinde önerilen herhangi bir faaliyette olduğu üzere, yukarıda anlatıldığı gibi tahmin edilir. Bununla birlikte, gider ve gelirlerin toplanmasında, mevcut faaliyetlerin proje

yatırımları sonucunda değişecek gider ve gelirlerinin, 'projeye birlikte' ortaya çıkacak gider ve gelirlerden düşülmesi gerektiği unutulmamalıdır. Mesela, 10 inekten oluşan bir sürü mevcut mera durumu ve asgari girdi üzerinden yılda 180 gün süreyle günde 8 litre süt veriyorsa (bir litrenin fiyatı 1 dolar), 'proje olmadan' yıllık gelir 14.400 dolar olacaktır. Meraları iyileştirecek yatırımlar sayesinde aynı sürü, aynı dönemde ve aynı fiyattan satılmak üzere günde 10 litre süt verecektir. Böylece, 'projeye birlikte' yıllık gelir 18.000 dolara çıkacaktır. Bu durumda, yıllık gelirdeki artış 3.600 dolardır.

5.5. Genel Giderler ve Bakım Giderleri

Genel giderler ve bakım giderleri (zaman zaman sabit giderler olarak da adlandırılır) salt projeye girildiği için ortaya çıkar giderlerdir. Bir kümes dolu da olsa boş da olma, bir sağlık evine günde 15 kişi gelse de hiç kimse gelmese de bu giderler için ödeme yapılacaktır. Bunlar faaliyetin ölçeğine veya büyüklüğüne göre değişmeyeceğinden, işletme giderleri arasında bu giderlere yer verilmez (önceki bölüme bakınız).

Profil hazırlama düzeyinde genellikle böyle giderler pek az gündeme gelir. Bunların en önemlilerinden biri bakımdır. Eldeki makine veya donanım yoğun da kullanılsa az da kullanılsa bakım gereklidir. Üzerinde kaç aracın trafiğe çıktığından bağımsız olarak, hava şartlarına bağlı bozulmalar sebebiyle yolların da bakımı gerekir. Bunun gibi, bakım, binalar, diğer yapılar ve çeşitli türde makineler için de gereklidir.

Genellikle en kolayı, ilk yatırımda bakım için ayrılacak belirli bir yüzde tahmin etmektir. Mesela bakım için yılda %5'lik bir pay belirlenmişse ve ilk maliyet 50.000 ise, yıllık bakım gideri $50.000 \times (5/100)$, yani 2.500 olacaktır. Aşağıda, farklı yatırım türleri için örnek bakım payları verilmektedir. Bunlar yalnızca örnek olarak verilmiştir ve özel durumlara göre uyarlanıp değiştirilmesi gerekebilir.

Taş, tuğla veya metal yapılar; belli başlı su kanalları; kuyular; çökeltme havuzları	% 2-3
Daha hafif ahşap yapılar, ağır makineler (traktör ve kamyonlar dahil), tali su kanalları, balık havuzları	% 4-6
Hafif makineler (arabalar dahil) ve genel donanım	% 7-10
Elektronik ve laboratuvar donanımı (bilgisayar, yazıcı, test donanımı, vb.), dış motorlar	% 12-15

Bu arada, hiç bakım gideri olmayan türde yatırımlar olabileceği de unutulmamalıdır. Mesela mobilya böyledir. Bir masa veya sandalye, herhangi bir yakım payı olmadan eskiiyinceye kadar kullanılır sonra yerlerine yenisi alınır.

Genel giderler arasında önem taşıyan bir ikincisi de kalıcı personel kullanılmasından kaynaklan masraflardır. Gelip geçici işler için günlük veya haftalık ücretle geçici işçi alınabilir; ancak teknik eğitim almış, vasıflı personelin veya önemli becerilere sahip kişilerin – ortada somut bir iş olmadığına bile- daimi istihdamı gerekir. Aksi takdirde, kendilerine gerek duyulduğunda bu kez bu kişiler bulunamayabilirler. Öğretmenler, hemşireler, teknisyenler, denetçiler, idari personel ve yöneticiler bu kategoriye girebilirler. Proje yürürlükte olduğu sürece bu kişilerin ücret karşılığı çalıştırılmaları gerekir.

Bu kişilerin istihdamıyla ilgili giderler hesaplanırken, sigorta primleri ve (işveren olarak) projenin yapması gereken diğer ödemeler unutulmamalıdır. Profil hazırlama aşamasında, maaşlar ve ilgili giderler konusunda çok kesin rakamlar belirlenmesinin fazla önem taşımadığı unutulmamalıdır. Gerçekçilikten uzak düşmedikleri sürece yaklaşık rakamlar bu aşamada yeterlidir.

Diğer genel gider türleri profil hazırlama aşamasında pek gündeme gelmez. Gelebilecek olanlar ise şunlardır: yerel vergiler ve arazi vergileri; elektrik ve su giderleri; araç masrafları (özellikle belirli bir aracın birden fazla faaliyet için kullanılması sebebiyle işletme gideri kategorisine sokulamayacağı durumlarda); periyodik denetimler, muhasebe ve genel teknik yardım ziyaretleri için yapılacak ödemeler; büro giderleri (geniş kapsamlı bir ticari faaliyet yürütüleceği durumlarda). Profil hazırlama aşamasında bu giderlere yalnızca genel giderlerin önemli bir parçasını oluşturacaklarsa dikkat edilmelidir.

5.6 Gerçekleşebilirliğin Ön Tahmini (Yalnızca Gelir Getirici Projeler İçin)

Genel proje kavramı, teklifler yararlanıcılar ve projenin nasıl organize edileceği gibi genel etmenlere bakmanın dışında, gelir getirici projeler için, projenin gerçekleşebilirliğine ilişkin olarak topluluk düzeyinde başlıca üç ölçü kullanılır. Bunlar, yıllık net gelir, gerekli yatırımın masrafını çıkarmak için kaç yıl süre ile net gelir elde edilmesi gerektiği ve ilk yatırımın yenilenmesi için ayrılan pay **düşüldükten sonraki** net gelir. Bunlar hep birlikte, profilin ayrıntılı proje önerisi aşamasına kadar taşınıp taşınmayacağını belirlemede basit ama yararlı bir gösterge oluşturur.

Eğer eldeki profil bu üç ölçünün her biri için olumlu sonuçlar veriyorsa ve ayrıca başvuruda bulunanların önceliklerine ve ihtiyaçlarına yanıt veriyorsa, o zaman bu çalışmayı profil aşamasından tam proje aşamasına kadar götürmek gerekir. Bu üç testin her biri aşağıda kısaca ele alınmaktadır.

5.6.1 Projeden Elde Edilecek Yıllık Net Gelir

Net gelir çok basit bir kavramdır: Bütün giderler (hem genel giderler hem de işletme giderleri) düşüldükten

sonra elde kalan gelir. Başvuruda bulunanların çoğu okur yazar olmasa, bu kişilerin projelerle ilgili ön deneyimi bulunmasa da, getireceklerinden daha fazla masraf gerektiren bir faaliyetin iyi bir öneri olamayacağını bilirler. Bu bakımdan masrafların üzerine artı net gelir sağlayan bir profil bir testi geçmiş sayılır.

Eğer profil tabloları burada sunulan kılavuzlar doğrultusunda oluşturulmuşsa (örnekler için Ekler bölümüne bakınız), net gelirin hesaplanması için giderler ve gelir tablosundan toplam gelir rakamını almak, ardından bu rakamdan toplam işletme giderleri ile genel giderleri çıkartmak yeterlidir.

5.6.2 Yatırımın Kendini Çıkarması için Gerekli Yıl Sayısı

Gelir getirici bir projenin yürütülme giderlerinden daha fazla kazanması gerekli olsa bile, bu yeterli değildir. Başvuru sahiplerinin aynı zamanda pozitif gelir rakamının yeterli mi, yoksa değmeyecek miktarda mı olduğu konusunda belirli bir fikri olmalıdır. Bunun ölçüsü de, ilk yatırımın masrafları çıkarmak için kaç yıl süreyle net gelir elde edilmesi gerektiğidir.

Genel olarak, topluluk tarafından karşılanan yatırım giderleri toplam yatırım miktarına dahil edilir. Ancak, topluluk veya başvuruyu yapan bu katkının ilerideki yıllarda da güçlükle karşılanmadan tekrarlanabileceğine güveniyorsa, o zaman bu katkıyı toplam yatırım miktarına dahil etmemek gerekir.

Hesap basittir:

Toplam Yatırım / Net Gelir = x yıl

veya:

10.000 / 3.000 = 3.3 yıl

Her durumda, yatırımın kendi maliyetini çıkarması için gerekli yıl sayısı ne kadar azsa, o kadar iyidir. Şurası açıktır ki, risklerin telafi edilmesi bakımından, riskli bir projenin (grup için yeni olan birtakım faaliyetler öngören veya talep tahmininin güç olduğu projeler), kendi yatırım maliyetini herkes tarafından iyi bilinen ve kavranan bir projeye göre daha kısa sürede çıkarması gerekir. Kesin bir kural da şudur: Başlamak için güçlü toplumsal ve diğer sebeplerin bulunduğu durumlar dışında, ilk yatırımın maliyetinin çıkartılması için 7-8 yıl gerektiren gelir getirici hiçbir proje seçilip daha ileri aşamalara götürülmemelidir. Projenin riskli olduğunun kabul edildiği durumlarda ise bu süreyi 4-5 yıla indirmek gerekir.

5.6.3 Yatırım Yenilenmesi Payı Ayrıldıktan Sonraki Net Gelir

Profille ilgili bir finansal test daha vardır ve bu da önemlidir. Bir projenin cazip miktarda pozitif net gelir

sağlaması mümkünken bile, söz konusu yatırımın ileride yenilenmesinin getireceği maliyet bu geliri önemli ölçüde aşağıya çekebilir, hatta eksiye indirebilir. Bu sebeple, yatırım giderleri tablosunun bir parçası olarak hesaplanan 'yıllık yenileme akçesi'nin düşülmesi durumunda net gelirin bundan ne kadar etkileneceğine bakmak yararlıdır.

Yatırım yenileme payı ayrıldıktan sonraki net geliri hesaplamak için, yıllık yenileme akçesini daha önce hesaplanan net gelirden çıkarmak yeterlidir. Elde edilen rakam gene artı ise, o zaman net gelirin cari yatırım kalemlerinin yenilenmesine de yetecek büyüklükte olduğu sonucuna varılır.

5.7 Ön Yararlanıcı Tahminleri (Yalnızca Gelir Getirici Olmayan Projeler)

Gelir getirici projeler ile gelir getirici olmayan projeler arasındaki belki de en önemli fark, bunlardan ikincisinin finansal zeminden çok, grubun veya topluluğun toplumsal, kültürel veya üretken yaşamına yapacağı katkılar zemininde seçilmesi veya gerekçelendirilmesidir. Kuşkusuz, bu bağlamdaki hedeflerin ölçülüp değerlendirilmesi, finansal başarı ölçütlerine göre çok daha güçtür. Aslında birçok finansman kuruluşu en başta bu tür tekliflerin geliştirildiği süreçlere (tekliflerin gerçekten belirli bir topluluğun ihtiyaçlarını yansıttığından emin olmak için) ve yararlanıcı başına maliyete odaklanma eğilimindedir. Gerçi bu yöndeki teklifler dışardan birine projenin iyi mi yoksa kötü mü olduğu konusunda bir fikir vermez, ancak gene de belirli ölçütleri karşılayan projelerin en azından topluluk açısından öncelik taşıdığını ve kaynakların belirli bir bölümünün buraya gitmesinin yerinde olacağını teyit eder.

RuralInvest profili, yukarıdaki ölçütlerden yalnızca ikincisine –yararlanıcı başına ortalama maliyet- yoğunlaşır. Ancak, yatırım maliyeti ve işletme giderleri dahil, yararlanıcı başına maliyetin çeşitli yönlerini de ele alır.

Yatırım maliyetinin hesaplanması görece kolay bir iştir. **Yatırım** tablosunda hesaplanan yatırımın toplam maliyeti önce doğrudan yararlanıcı, sonra da bütün yararlanıcı (doğrudan ve dolaylı) sayısına bölünür. Böylece, doğrudan bütün yararlanıcı başına ortalama yatırım maliyeti elde edilir. Bu ölçü, finansman sağlayan kuruluşlar tarafından, bir grubun veya topluluğun, eldeki kaynaklardan adilane bir payın daha ötesinde yararlanmamasını sağlamada sıkça kullanılır. Genellikle, bu hesaplamanın, grubun veya topluluğun kendi kaynaklarından yapılan yatırım veya hibe gerektiren yatırım itibarıyla da yapılması yararlı olur. Topluluğa hizmet verecek bir sağlık ocağı örneğini alırsak:

Profilden Hareketle Temel Bilgiler:	
a) Önerilen sağlık ocağı toplam yatırım maliyeti:	50.000\$
b) Yatırım için ayrılacak topluluk kaynaklarının değeri:	10.000\$
c) Gerekli toplam hibe:	40.000\$
d) Doğrudan yararlanıcıların tahmini sayısı (yıllık):	200
e) Dolaylı yararlanıcıların tahmini sayısı:	800
Hesaplamalar:	
- Doğrudan yararlanıcı başına toplam yatırım (a/d):	250\$ (50.000/200)
- Doğrudan + dolaylı yararlanıcı başına toplam yatırım (a/e):	62.5\$ (50.000/800)
- Doğrudan yararlanıcı başına yatırım maliyeti (b/d): (topluluğun kendi kaynakları)	50\$ (10.000/200)
- Doğrudan yararlanıcı başına yatırım maliyeti (c/d): (hibeyle sağlanan kaynaklar)	200\$ (40.000/200)
- Doğrudan + dolaylı yararlanıcı başına yatırım maliyeti (b/e): (topluluğun kendi kaynakları)	12.5\$ (10.000/800)
- Doğrudan + dolaylı yararlanıcı başına yatırım maliyeti (c/e): (hibeyle sağlanan kaynaklar)	50\$ (40.000/800)

Bütün bu hesaplamalar bize neyi gösteriyor? Bu rakamlar bize gösteriyor ki, toplam yatırım maliyeti doğrudan yararlanıcı başına 250 dolar olmakla birlikte, bütün yararlanıcılar (doğrudan ve dolaylı) alındığında bu maliyet 62.5 dolara düşmektedir. Ayrıca, yine aynı rakamlardan hareketle görüyoruz ki, yalnızca hibe kaynaklara bakıldığında; doğrudan yararlanıcı başına maliyet 200 dolara, genel olarak yararlanıcı başına maliyet de 50 dolara düşmektedir. Bunlar, finansman sağlayan kuruluş açısından önemli rakamlardır. Ancak aynı rakamlar, başvuranların kendilerine de yararlı olabilir. Böylece başvuruyu yapanlar, projenin gerçekleştirilmesi için katlanacakları maliyet konusunda bilgi sahibi olurlar.

İkinci küme hesaplamalar da ilkinde benzemekle birlikte, bunlar toplam işletme giderlerini esas alır. İşletmeyi, bakımı ve diğer sabit giderleri içeren bu toplam işletme giderleri doğrudan ve dolaylı yararlanıcı sayısına bölünürse, projenin her bir yararlanıcı için sürdürülebilirlik açısından gerekli kaynakların miktarı elde edilir. Kullanıcılar bütün projelerde (yol hariç) bu giderlerin karşılanmasına doğrudan katkıda bulunmasalar bile bu rakam projeyi işler kılmamanın görece masraflarını göstermesi açısından önemlidir. Bu hesaplamalar, giderleri sabit (bakım giderleri ve genel giderler) ve değişken (projenin hangi düzeyde kullanıldığına bağlı olarak değişen) giderler olarak ikiye ayırdığımızda daha da yararlı hale gelir. Mesela:

Profilden Hareketle Temel Bilgiler:	
f) Hizmet veren ocağın toplam tahmini maliyeti:	yıllık 5.000 \$
g) Sabit masraflar (bakım ve genel giderler):	yıllık 3.500 \$
h) Değişken masraflar (hasta sayısına bağlı olarak):	yıllık 1.500 \$
Hesaplamalar:	
- Doğrudan yararlanıcı başına yıllık işletme masrafları (f/d):	25\$ (5.000/200)
- Doğrudan + dolaylı yararlanıcı başına yıllık işletme masrafları (f/e):	6.25\$ (5.000/800)
- Doğrudan yararlanıcı başına sabit masraflar (g/d):	17.5\$ (1.500/200)
- Doğrudan yararlanıcı başına değişken masraflar (h/d):	7.5\$ (1.500/200)
- Doğrudan + dolaylı yararlanıcı başına sabit masraflar (g/e):	4.375\$ (3.500/800)
- Doğrudan + dolaylı yararlanıcı başına değişken masraflar (h/e):	1.875\$ (1.500/800)

Burada, proje yöneticilerinin yılda, doğrudan yararlanıcı başına tahmini 25 dolara, yöredeki her kişi için ise (doğrudan ve dolaylı yararlanıcılar birlikte) 6.25 dolara ihtiyacı olduğu görülmektedir. Oysa, sabit giderlerin (hemşirelerin ücretleri, binanın bakımı) karşılanabilmesi için doğrudan yararlanıcı başına yalnızca 17.5 dolara, yöredeki her kişi başına ise 4.375 dolara ihtiyaç vardır. Maliyetin geri kalan bölümüne (doğrudan yararlanıcı başına 7.5 dolar) ise yalnızca tedavisi gereken hastalar olduğunda ihtiyaç duyulacaktır (ilaçlar, vb.). Bu da, şu anlama gelmektedir: Hastalar, değişken giderlerin karşılanabilmesi için, sağlık ocağına her gidişlerinde en az 7.5 dolar ödemelidirler; hastalar daha fazlasını (mesela her başvuruda 10 dolar) verdiklerinde ise, yerel yönetimin veya topluluğun sağlık ocağını çalışır durumda tutmak için ihtiyaç duyacağı miktar da azalacaktır.

Bölüm 6

DAHA SONRAKİ ADIMLAR



6 DAHA SONRAKİ ADIMLAR

Profilin tamamlanması, ister bir topluluk, ister grup, hattâ ister tek bir kişi olsun, herhangi bir başvuru sahibi için ileriye doğru atılmış önemli bir adımdır. Profilin hazırlanması, onlara gerekli yatırımdan, bunu işletmek için gerekli giderlere kadar öneride yer alan başlıca öğeler hakkında daha net bir fikir verecektir. Profil hazırlama çalışması, projenin karşılaşacağı piyasa şartları konusunda düşünmeyi gerektirecek, eğer proje kâr amaçlıysa yaratabileceği gelir; kar amaçlı değilse, talebin gücü ve yararlanıcı başına maliyet hususlarını netliğe kavuşturacaktır. En az bunlar kadar önemli olan, profil çalışması sayesinde başvuru sahipleri, önerilen projenin para getirici bir girişim olarak veya proje bir kez devreye girdikten sonra topluluğa veya gruba getireceği yıllık maliyet açısından anlamlı olup olmadığı konusunda bir yargıya varacaklardır. Bu aşamaya kadar ulaşılması çoğu kere grup içinde önemli tartışmaları gerektirir; bu tartışmalar sırasında girişilecek faaliyetlerin sayısı yeniden düşünülmeli ve bu konuda gerçekçi olunmalıdır.

Değerlendirme sürecinden bütün profillerin başarılı biçimde çıkması diye bir kural yoktur. Ancak, olumsuz bir sonuç, ortaya atılan fikrin büsbütün terk edilmesi anlamına da gelmez. Öyle durumlar olur ki, öngörülen faaliyetlerin sayısında veya ölçeğinde yapılacak değişikliklerle ilk başta cazip olmayan bir proje gerçekleştirilebilir hale gelebilir veya elde edilecek ürün öngörülen talebe daha uygun hale getirilebilir. Burada unutulmaması gereken nokta şudur: elde edilen sonuçların salt olumlu bir sonuç çıksın diye 'süslenmesi' kimseye fayda sağlamaz. Yerel teknisyenin üstleneceği rollerden biri de, hangi fikirlerin anlamlı hangilerinin anlamsız olduğunu görmelerinde başvuruyu yapanlara yardımcı olmaktır. Bir proje hiç de anlamlı görünmediği halde, grup bunun gerçekleşmesinde ısrarlı ise, bu kişilerin profil çalışması sırasında ortaya çıkmayan başka tercihleri ve gerekçeleri olması muhtemeldir. Yerel grup, yöreye gelen teknisyen karşısında her zaman içten davranmayabilir veya belirli bir projenin grup açısından istenir olmasının bazı gerekçelerini açıkça ifade etmek istemeyebilir. Her iki durumda da, bu 'gizlenmiş' gerekçelerin neler olduğunu bulmaya çalışmak ve bunları gündeme getirerek profilin gerçek durumu daha iyi yansıtmasını sağlamak teknisyenin işidir.

Birden çok teklifin gerçekleştirilebilir görüldüğü ve grubun ayrıntılı analiz ve nihai finansman için tek bir teklifte bulunabileceği durumlarda bir başka problem gösterebilir. Tamamlanmış profiller arasındaki farklılıklar çok büyük olmadığı sürece (mesela bir profilde yatırım maliyetinin çıkarılması için gerekli süre 2.5 yıl

iken diğerinde 15 yıl ise, o zaman büyük fark vardır), burada sunulan değerlendirme süreci farklı teklifler arasında bir tercihte bulunmaya yetecek ölçüde doğru ve ayrıntılı değildir. Gerçekleşebilir profiller arasında hem gelir getirici hem de gelir getirici olmayan projeler bulunuyorsa, profil değerlendirme sürecinin burada herhangi bir yararı olmaz; çünkü, bu iki tip projenin birbiriyle karşılaştırılması mümkün değildir. Mesela, bir yanda yerel pazara yönelik yumurta üreticiliği, diğer yanda çocuk bakım evi; ikisi birden fizibiliteye sahipse, tercih için başka kılavuzlara bakmak gerekir. Doğrudan doğruya bir topluluk kalkınma planının önemi de işte bu noktada ortaya çıkar. Grubun öncelikleri ve hedefleri üzerinde daha önceden net biçimde düşünülmüşse, o zaman bu iki alternatiften hangisinin seçileceğine ilişkin bir zemin var demektir.

Çoğu durumda, bir topluluğun eksiksiz bir proje hazırlık çalışması (bakınız, Modül 3) için gerekli kaynaklara ulaşabilmesi bir tür üst merciden alınacak onaya bağlıdır; ancak proje çok küçük ölçekli ise, uygulamaya yönelik finansman daha kolay sağlanabilir. Normal yol, grupla birlikte çalışan teknisyenin, profili, destek verecek kuruluşun finansman veya projeler kurulmasına sunmasıdır. Bununla birlikte, bu sunum sırasında başvuru sahiplerinden birkaçının da hazır bulunması, topluluğun tam katılımının sağlanması açısından tercih sebebidir. Onay süreci ne kadar hızlı işlerse, başvuruların ilgisini ve bağlılığını sürdürmek de o kadar kolay olur. Teknisyenin, bir sonraki aşamaya geçme onayıyla birlikte başvuru sahiplerine geri dönmesi altı ay alacaksa, bu dönem içinde gündelik işler arasında öneri büyük ölçüde unutulmuş da olabilir. Böyle bir durum ortaya çıktığında, teknisyenin, grubu bir kere daha bir araya getirerek tam kapsamlı proje hazırlama çalışmasına yöneltmesi daha güç olacaktır.

EK 1

PROJE PROFİLİ FORMATLARI



RURALINVEST PROFİLİ

PROJE PROFİLİ - İŞLETME GELİRİ VE MALİYETLERİ

Bu formu, projedeki her bir ürün veya faaliyet için doldurun. Mevcut faaliyetler bu durumdan etkileniyorsa, bu formu projenin varlığı ve yokluğu olarak iki durum için de doldurun

ÜRÜN: _____ (0)

ÜRETİM BİRİMİ: _____ (1)

Üretim birimleri _____
sayısı: _____ (2)

Her bir üretim çevriminin süresi (azami 12'ye kadar olmak üzere ay) _____ (3)

Yıl içinde çevrim sayısı: _____ (4)

GELİR					
GELİR KALEMİ 5	SATIŞ BİRİMİ (kg, vb.) 6	HER ÇEVİRİMDEKİ ÜRETİM (satış birimleri) 7	SATIŞ FİYATI (fiyat/birim) 8	NAKLİYE MASRAFI (fiyat/birim) 9	TOPLAM GELİR/ÇEVİRİM (yerel para birimi) 10=7x(8-9)
HER ÇEVİRİMDE ÜRETİM BİRİMİ BAŞINA GELİR (11)					
YILDA ÜRETİM BİRİMİ BAŞINA GELİR (12) = (11) x yıl içindeki çevrim sayısı (4)					
DEĞİŞKEN İŞLETME GİDERLERİ					
GİRDİLER/MALZEME 13	BİRİM (kg, kutu, vb.) 14	ÇEVİRİM BAŞINA MİKTAR 15	BİRİM MALİYET 16	NAKLİYE MASRAFI 17	ÇEVİRİM BAŞINA TOPLAM MALİYET 18=16x(16+17)
ÜRETİM BİRİMİ VE ÇEVİRİMİ BAŞINA GİRDİLERİN/MALZEMELERİN MALİYETİ (19)					
İŞGÜCÜ 20	KİŞİ SAYISI 21	ÇALIŞMA DÖNEMİ (gün, ay) 22	ÇEVİRİM İÇİNDEKİ DÖNEM SAYISI 23	DÖNEM BAŞINA GİDERLER 24	ÇEVİRİM BAŞINA TOPLAM MALİYET 25=21x23x24
ÜRETİM BİRİMİ VE ÇEVİRİM BAŞINA İŞGÜCÜ MALİYETİ (26)					
HER ÜRETİM ÇEVİRİMİNDE ÜRETİM BİRİMİ BAŞINA DEĞİŞKEN GİDERLER (27) = (19) + (25)					
YILDA ÜRETİM BİRİMİ BAŞINA DEĞİŞKEN GİDERLER (28) = (27) x yıl içindeki çevrim sayısı (4)					
GELİR EKSI DEĞİŞKEN GİDERLER: YILDA ÜRETİM BİRİMİ BAŞINA (29) = (12 - 28)					

RURALINVEST PROFİLİ – TOPLAM GELİR VE GİDERLER

Faaliyetler projenin varlığında veya yokluğunda şeklinde değerlendirildiğinde, “projenin yokluğu” durumundaki faaliyetlere ilişkin rakamlar “projeyle birlikte” durumundaki faaliyetlerin toplam rakamlarından çıkarılmalıdır.

ÜRÜN veya FAALİYET (sayfa 3: ilk satır)	ÜRETİM BİRİMLERİ SAYISI (sayfa 3: nokta 2)	GELİR		DEĞİŞKEN GİDERLER		GELİR EKSI DEĞİŞKEN GİDERLER	
		BİRİM/YIL (sayfa 3: nokta12)	TOPLAM	BİRİM/YIL (sayfa 3: nokta 28)	TOPLAM	BİRİM/YIL (sayfa 3: nokta 29)	TOPLAM
0	1	2	3 = 1x2	4	5 = 1 x 4	6 = 2 - 4	7 = 1x6
HER YIL İÇİN TOPLAM							

GENEL GİDERLER (projenin tümü)	BİRİM (Ziyaret, ay vb..)	YIL İÇİNDEKİ BİRİM SAYISI	BİRİM BAŞINA MALİYET	YILLIK TOPLAM MALİYET
8	9	10	11	12=10x11
YILLIK TOPLAM GENEL GİDERLER				

PROJE PROFİLİ – SOSYAL GİDERLER

ÖN YARAR HESAPLAMALARI

A. YARARLANICI BAŞINA YATIRIM

TOPLAM YATIRIM (Sayfa 2: 5. sütun toplamı) _____ (1)

Başvuranın Katkısı % _____ [(sayfa 2: sütun 6/sayfa 2:sütun 5) * 100]

Dış Katkı % _____ [(sayfa 2: sütun 7/sayfa 2:sütun 5) * 100]

ÖNGÖRÜLEN DOĞRUDAN YARARLANICI SAYISI _____ (2)

Adet olarak belirtin: Aileler _____ Kişiler _____

DOĞRUDAN YARARLANICI BAŞINA TOPLAM YATIRIM _____ (3)
(1) / (2)

DOĞRUDAN YARARLANICI BAŞINA DIŞ YATIRIM _____ (4)
[(sayfa 2: sütun 7 / (2))]

B. YARARLANICI BAŞINA YILLIK MALİYET

TOPLAM YILLIK MALİYET [sayfa 5a: (4)] _____ (5)

Bunun içinde

Değişken Masraflar % _____ [(sayfa 5a: (2)/sayfa 5a: (4) * 100]

Genel Masraflar % _____ [(sayfa 5a: (3)/sayfa 5a: (4) * 100]

YARARLANICI BAŞINA YILLIK MALİYET (5) / (2) _____ (6)

PROJENİN DEVAM ETMESİ İÇİN SAĞLANMASI GEREKEN FON KAYNAKLARINI BELİRTİN

(gelir getirici mahiyette olmayan projeler için)

