



FINANCIAL SERVICES AND CONSULTANCY LIMITED



## **PROJECT FINANCE BROCHURE**

HEAD OFFICE

Tunalı Hilmi Caddesi 110/18 06700 Kavaklıdere ANKARA TURKEY

Phone : +90 312 467 3324 (pbx)

[www.arkconsultancy.com](http://www.arkconsultancy.com)

[info@arkconsultancy.com](mailto:info@arkconsultancy.com)

## Proje Geliştirme ve Finansal Planlama

İster kurumsal finansman ister proje finansmanı bazında olsun projenizin başarıya ulaşım finansman (yeni kredi, borç yapılandırılması, özsermaye vb.) temin edebilmesi, ulusal veya uluslararası finans kaynaklarının projenize ait konsepti ve yol haritanızı açık bir şekilde kavramalarına bağlıdır. Bunlar anlaşılmadan projeniz gerektiği gibi değerlendirilmez. Bizim işimizin temel noktası, sizinle beraber çalışarak bu konsepti ve yol haritanızı ana stratejinizle uyum içinde belirlemek ve anlaşılır bir şekilde projenizde yer almasını, dolayısıyla finans kaynaklarının karar sürecinin hızlanmasını sağlamaktır.

## Bizimle Çalışmak Strateji

Strateji, proje geliştirmenin ve finans işleminin arkasındaki itici güçtür. Sizin genel iş stratejinizle uyum içerisinde olması gereken finansal stratejiyi sizinle birlikte geliştiririz.

Sahip olacağınız sağlam bir strateji size rekabet avantajı getirecek, finansal planlarınızı gerçekleştirmek için size üstünlük sağlayacaktır. Finansal planınızın ve geliştirmeye çalıştığınız projenin hedefleri birlikte oluşturacağımız bu strateji için en önemli kaynak olacaktır.

## Uygulama

Birlikte oluşturduğumuz stratejinin uygulanması, projenizin başarı ile finanse edilmesi için anahtar konumundadır. Bünyemizdeki danışmanlar sizinkine benzer sorun veya fırsatlarla karşı karşıya kalmış firmalarla daha önce çalıştılar.

## Proje Geliştirme - Aşamalar

### 1. Aşama: Bilgi Edinme

**Amaç: Firmanızı ve projenizi anlamak, potansiyel yatırımcı ve bankaları belirlemek**

#### Sorular;

İşe başlarken; firmanız, projeniz ve piyasa ile ilgili her şeyi öğrenmek isteriz. Şeffaflık temel ilkemiz olduğu için çok soru sorarız:

- Firmanızı nasıl ve kimler yönetiyor ?
- Müşterileriniz, Rakipleriniz ve Tedarikçileriniz kimlerdir ?
- Ürünleriniz nelerdir?
- Şirketinizin mali ve hukuki yapısı nasıldır ?

## Project Development and Financial Planning

International sources of funds require assurance that certain elements are in place in order for your project to succeed and be financed. Without them, your project cannot be properly evaluated. A key part of our work, together with you, is to identify those elements that are missing from your project and put them in place. Once this has been done, sources of funds can proceed quickly to make investment decisions and either decide not to proceed or provide financing for your project.

## Working With Us Strategy

Strategy is the driving force behind the project development and financing process. We never develop strategy alone; we always do it in partnership with our client. You, the owner of the project, have the information, knowledge and experience that we need in order to succeed together.

Strategy will give you the competitive advantage. It can make you a winner in a market full of projects competing for financing. The strategy we develop together with you will optimize your current assets and the value of your future projects.

## Implementation

Implementation of the strategy is the key to the successful financing of your projects. Our experts have worked with companies that have faced problems similar to yours. During implementation, the combined experience of our expert teams is a powerful resource.

## Project Development Process

### Stage-1: Information

**Goal: Understand your company and project, identify potential investors and banks**

#### Questions:

We start by wanting to know everything about your company, project and market. Clear information is key to our work, so we ask a lot of questions:

- How do you run and Who do run your company?
- Who are your customers, competitors, and suppliers ?
- What are your products ?
- What is the existing finance and legal structure of



- Gelecek için stratejiniz nedir ?
- Finansmanı nasıl kullanacaksınız ? (Projeniz)

### **Araştırma:**

Sermaye piyasalarında sizinki gibi projeler için mevcut koşulları anlamak isteriz:

- Varsa bölgedeki kıyaslanabilir projeler,
- Potansiyel yatırımcılar ve kreditorler kimler ?
- Yatırım kriterleri ?
- Olabilecek finansman şartları ve koşulları ?
- Bilgi istekleri ?

Paralel olarak ek kaynakları araştırırız; bunlar ihtisaslaşmış endüstri ve ülke raporları, özel ve kamu kuruluşlarının raporları, bölgesel medya yayınlarıdır. Kısaca biz, sizin için en iyi potansiyel yatırımcı ve kreditorleri seçmede yardımcı olacak tüm kaynakları tararız.

## **2. Aşama: Bilgi**

**Amaç: Yatırımcı ve bankaların kriterlerinin ve stratejik amaçlarının anlaşılması**

Projenizi gerçekleştirirken anahtar rolü oynayan bu aşamada, en uygun şartlardaki finansman ile büyümeniz için yardımcı olacak yatırımcıların projenize ilgi duymaları sağlanır. Ülkemizde bir çok firma hak ettikleri fonları, bu aşamadaki başarısız sunumları nedeniyle, kullanamamıştır.

Uluslararası finansörler karar verme aşamasında özenle ve doğru açıklanması gereken karmaşık sorular sorar ve kapsamlı bilgi isterler. Finansman talebinizin uluslararası finansörler tarafından kabul edilebilmesi için gerekli olan unsurları bilmemize rağmen; sizin ve onların kısa ve uzun vadeli stratejik hedeflerinin uyumunu saptamamız gereklidir. Bunun için üç araç kullanıyoruz:

### **1. Yönetici Özeti:**

Bu özet firmanız ve faaliyetleriniz ile ilgili tarafımızdan toplanan tanıtıcı bilgileri ve analizleri içerir. Doğru ve yeterli düzenlenmiş bu birkaç sayfalık özet, potansiyel yatırımcıların ve kreditorlerin niyetlerinin test edilmesi için pazarlama aracı olarak kullanılmaktadır.

### **2. Bilgi Kitapçığının İlk Taslağı**

Toplanan bilgi ve yapılan analizlerin sonucunda şirketiniz, projeniz, endüstri ve piyasa bilgilerini içeren bilgi kitapçığının ilk taslağı tamamlanır. Projenin hedefi ve stratejisi bu aşamada belirlenir.

your company ?

- What is your strategy for the future?
- How will you use the financing?

### **Research**

Next we want to understand the current conditions in the capital markets for projects like yours:

- Comparable deals, if any, in your region
- Who are the potential investors and lenders?
- Their investment criteria ?
- What are the probable terms and conditions of the financing?
- Their information requirements

In parallel, we're researching secondary resources — specialized industry and country reports, association and government publications, local and regional media stories. We look at all the resources that will help us understand who are your potential investors and lenders.

## **Stage-2: Knowledge**

**Goal: Understand the criteria and strategic objectives of Banks and Investors**

This phase is key to developing the project in a way that will allow you to obtain the investors who can help you achieve growth while providing the best terms of equity or debt financing. Many firms don't obtain the funds because of misleading and misunderstanding.

International investors and lenders are involved in decisions revolving around a complex set of issues that have to be unraveled and understood. Understanding the needs of your potential investors goes far beyond their information needs. We need to understand elements that must be in place in order for the financing to be approved. We use three tools to reach that understanding:

### **1.Executive Summary**

This summary is the result of months of intensive information gathering and analysis work. It is a 3-page summary that is used as a marketing tool to test the initial interest of potential investors and lenders whom we have identified through research.

### **2. 1st Draft of Information Memorandum**

This is a book that includes information about your company, project, industry and market. Investors and banks need to review the Information Memorandum before they can discuss your project seriously.

### 3.Sorular ve Cevapları:

Potansiyel yatırımcınızla istek ve amaçlarını anlayabilmek için uzun bir süre, hemen her gün, konuşur, sorularını yanıtlar ve gereksinimlerini ve amaçlarını anlamaya çalışırız:

- Onlara uygun proje yapısı nedir?
- Bu projeye yatırım yapmak isterler mi?
- Sağlayacakları finansmanın vadesi, ödemesiz dönemi ve faizi nedir?
- Proje yönetim ekibinin nitelikleri ne olmalıdır?
- Kredi vermek için ne tür teminat isterler?
- Projenin süresi boyunca ne ölçüde kontrol isterler?
- Yanlarında başka yatırımcı ararlar mı?
- Bu yatırımı yaparken gözettikleri uzun vadeli hedefleri nelerdir ?
- Bu proje onların uzun vadeli stratejilerine uygun mu ?
- Finanse etmeleri için projede değişiklik gerekir mi?



### 3. Questions and Answers

We usually spend more than one month talking to your potential investors every day, answering their questions and understanding their needs and objectives:

- What is the project structure that will be most attractive to them?
- What are the returns that they would like to see on this type of investment? Over what period of time?
- What should be the profile of the management team that will implement the project?
- What type of security would they need in order to lend?
- How much control would they want over the life of the project?
- Would they need other investors to co-invest with them?
- What is their long-term objective in making this investment?
- Does this project fit into their long-term strategy for their own company?
- How can we modify the project to better fit their goals?

Projenize yatırım kararı verecek organlar ve kişilerin isteklerini bilmek ve anlamak çok önemlidir ve biz bu istekleri biliyor ve anlıyoruz. Bu nedenle bir çok projeye finansman temin ettik.

It is important to develop a close relationship with the individuals who will eventually present your project to their credit committee. We gain a deep understanding of the needs of the Investors/ Banks and that enables us to obtain financing for the most difficult projects.

## Proje Geliştirme Süreci

### Aşama-1

Firma Bilgisinin Toplanması

Sermaye Piyasası ve Endüstri Analizi

Finansman Olanaklarının Gözden Geçirilmesi

### Aşama-2

İş Özeti'nin Dağıtılması

İlk Taslak Bilgi Kitapçığının (BK) Dağıtılması

Yatırımcı ve Kreditor Kriterlerinin Belirlenmesi

### Aşama-3

Proje Stratejisinin Geliştirilmesi

Proje Yapısının Geliştirilmesi

Uzman Kişilerin Bir araya Getirilmesi

### Aşama-4

Uzmanlar Vasıtasıyla Proje Stratejisinin Uygulanması

BK'nın Tamamlanması

Due Diligence İşlemi İçin Hazırlık Yapılması

### Aşama-5

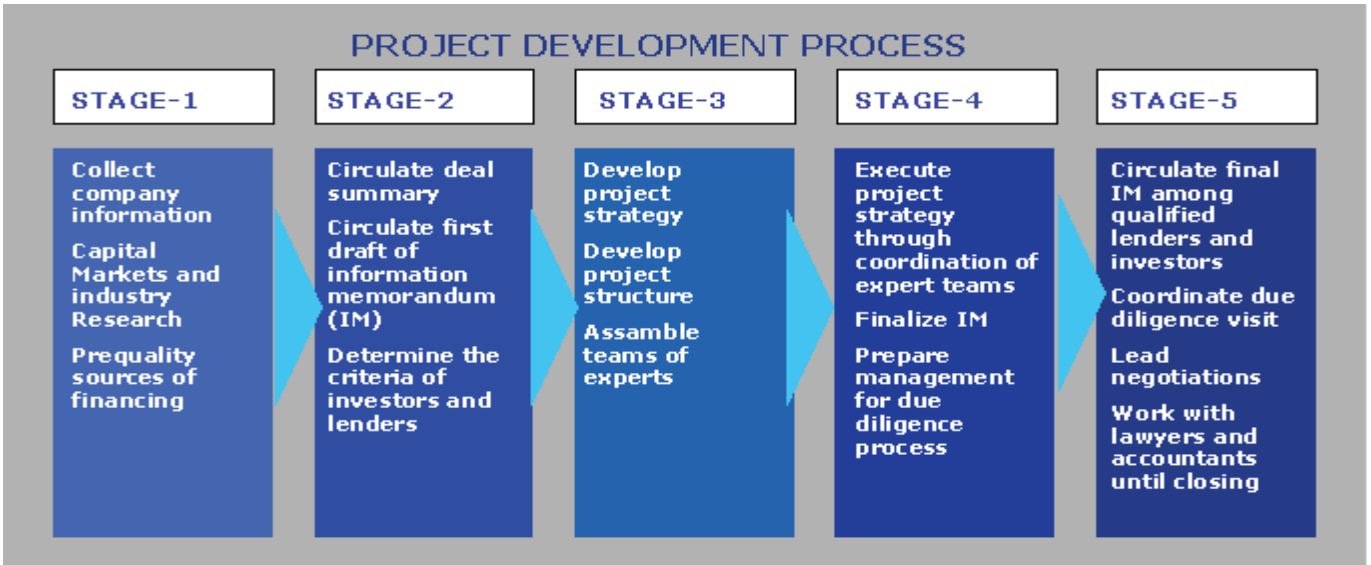
BK'nın Dağıtılması

Due Diligence Koordinasyonu

Pazarlıkların Yürütülmesi

Hukukçular ve Muhasebeciler ile Çalışılarak İşlemi sonlamak





### 3. Aşama: Strateji ve Yapı

### Stage-3: Strategy and Structure

**Amaç: Projenin yatırımcı ve bankanın koşullarına göre yapılandırılması**

**Goal: Structure your projects according to the needs of bank and investors**

#### Strateji

Birinci ve ikinci aşamada edindiğimiz bilgiler doğrultusunda projenizi tanımlayan stratejiyi birlikte geliştiririz. Bankaları, kurumsal veya bireysel yatırımcıları projenize finansman getirmeye ikna edecek unsur nedir? Projeniz onların kurumsal hedeflerine ve bölgesel stratejilerine nasıl bir katkıda bulunuyor? Ve son olarak hangi strateji en fazla büyümenizi sağlar? Bu nedenle finansal stratejiniz ile genel iş stratejinizin uyumlu olması ve birbirlerini desteklemesi gerekir.

#### Strategy

Based on what we have learned during stages 1 and 2, we develop the strategy that will define your project. What is it in your project that will convince the Banks and Investors that they should finance your project? How will your project make a meaningful contribution to their corporate objectives and regional strategy? And finally, what strategy will enable you to achieve the most growth for your company and your team?

#### Yapı

Stratejiyi belirledikten sonra projenizin yapısını tasarlıyor ve unsurlarını belirliyoruz :

- Müşteriler,
- Tedarikçiler,
- Dağıtım Kanalları
- Ekipman Tedarikçileri,
- Teknik ve Yönetim Ekipleri,
- Uygulama Zaman Çizelgesi,
- Finansal Yapı,
- Kısa, Orta ve Uzun Vadeli Hedefler,



#### Structure

Once we decide on the strategy, we design your project's structure. Together, we define the elements of your project:

- Buyers & Suppliers
- Distribution networks
- Equipment suppliers
- Technical and management teams
- Timetable for execution
- Financing structures
- Short, medium and long term goals



#### 4. Aşama: Uygulama

**Amaç: Projeyi finansman kullanmaya hazırlamak**

Birlikte belirlediğimiz strateji ve yapıyı uygular, yatırımcılar ve kreditorlerin yatırım kararlarını süratlen vermelerini ve finansman sağlamaları için gerekli araçları hazır hale getiririz.

- Teknik fizibilitenin yapılması,
- Ayrıntılı finansal projeksiyonların hazırlanması,
- Ayrıntılı pazarlama planının hazırlanması,
- Tedarikçilerle pazarlık ve sözleşme yapılması,
- Sigortanın alınması,
- Modelin veya teknik dizaynın hazırlanması,
- Müşterilerle pazarlık ve sözleşme yapılması,

Bu aşamada teknik, finansal, pazarlama ve hukuki uzmanlarından oluşan uzman ve çözüm ortakları ile çalışır ve uygulamayı koordine ederiz.

Bu çalışmalarımızın sonucunda kurumsal stratejinizin ve yatırımcılar ve kreditorlerin avantajlarının açık ve çekici bir yolla sunulduğu bilgi kitapçığının son şekli de ortaya çıkar.

#### 5. Aşama: Finansman

**Amaç: Projeniz için en iyi şartlarda finansman kullanmak**

Proje, artık uygulamaya hazırdır. Daha önce projenize ilgi göstermiş olanların yanı sıra yeni ilgilenecek bankalar ve yatırımcılarla da iletişime geçeriz. Onlara bilgi kitapçığının son şeklini gönderir, sorularını yanıtlar, izler, ziyaret eder, toplantılar yapar ve “due diligence” toplantılarına katılırız. Kısaca şirketinizi, stratejinizi ve projenizi finansal piyasalara pazarlarız.

Daha da fazlası, potansiyel yatırımcılardan elde edilen tekliflerde sizin ve gelecekteki yatırımcılarınız/ kreditorleriniz arasındaki tüm görüşmelere ve müzakerelere katılırız. Teklif edilen koşulları size açıklar, yapılabilecek iyileştirmeleri işaret eder, teklifi ne zaman ve niçin kabul edeceğinizi konusunda tavsiyelerde bulunuruz. Her şey yolunda giderse projeniz için finansman temin edersiniz.

#### Stage-4: Implementation

**Goal: Prepare the project to receive financing**

We implement the strategy and structure. We make sure that all the necessary elements are in place so that investors and lenders can make place so that investors and lenders can make a quick investment decision and proceed to provide the financing immediately thereafter:

- Prepare a technical feasibility study
- Prepare detailed financial projections
- Prepare a detailed marketing plan
- Negotiate and secure supply agreements
- Obtain insurance
- Prepare models/technical designs
- Negotiate and secure buyers contracts

During this stage we work with teams of technical, financial, marketing and legal experts who work under our guidance and coordination to implement the different elements of your project structure.

The result of our work is the last draft of the information memorandum that presents your corporate strategy and the advantages to investors and lenders in a clear and attractive way.

#### Stage-5: Financing

**Goal: Obtain the best terms and conditions for your project**

We contact banks and investors who have shown interest, as well as new ones. We send to them the final draft of the information memorandum, answer their questions, follow up with calls, visits, meetings, and due diligence trips. We market your strategy, company and project to the financial markets.

There is more. Once we have obtained proposals from potential investors, we act as a buffer between you and your future partners/ lenders throughout the negotiations and closing period. We explain to you the proposed terms, point out to you where they can be improved and how, advise you when you should accept a proposal and why. If all goes well, you will obtain financing for your project.